

М



Інфармацыйны бюлетэнь
Беларускай гандлёва-прамысловай палаты
Newsletter
of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry

Меркурый

№ 4 2017



**Андрей Машков:
«Conte: сказка,
превращенная
в реальность»**

*20 лет крупнейшему в Центральной и Восточной Европе
чулочно-носочному предприятию*



Белорусская торгово-промышленная палата предлагает разместить рекламу в информационном бюллетене «Меркурий»



Адресно-
целевое
распространение
в Беларуси
и за рубежом

Два языка:
русский и
английский

5 причин,
почему стоит
разместить рекламу в
информационном бюллетене
«Меркурий»

Выгодные
условия:
доступные
цены

Возможность заявить
о новостях и
преимуществах
Вашей компании

Тираж 3 000
экземпляров
+
электронная
версия

Модуль
А4
(210x297 мм)



Модуль формата А4 – 400 руб.
без учета НДС

Модуль
А5
(210x148 мм)



Модуль формата А5 – 310 руб.
без учета НДС

Модуль
А6
(105x148мм)



Модуль формата А6 – 260 руб.
без учета НДС

Предприятиям – членам БелТПП:

- скидка 50% на рекламу
- возможность размещения информационной нерекламной статьи на безвозмездной основе

По вопросам размещения рекламы обращаться
по телефону +375 17 237 72 62 либо e-mail: usnich.m@cci.by

For information on advertising opportunities:
Phone +375 17 237 72 62, e-mail usnich.m@cci.by

Содержание

- 3 БЕЛТПП.
КРАТКО ЗА ПЕРИОД
СТРАТЕГИЯ 2020



- 6 Стратегический план Белорусской торгово-промышленной палаты 2020

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- 8 Беларусь и Вьетнам: по пути стратегического партнерства
- 11 Индийско-Белорусский бизнес-форум – для укрепления сотрудничества
- 14 Бизнесу – от первого лица

- 17 Деловые советы при БелТПП: уникальная площадка общения бизнеса

ВЫСТАВКИ

- 21 Выставка Made in Belarus. Astana: новый старт для белорусских брендов

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

- 24 30 процентов белорусского экспорта – в ЕС: как решать задачу?

ВАШ БИЗНЕС-ПАРТНЕР

- 29 Ваш бизнес-партнер: Индия

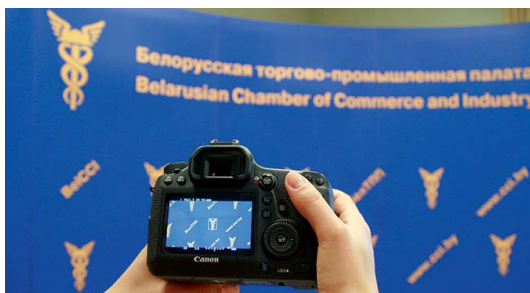
КРУПНЫМ ПЛАНОМ



- 33 Андрей Машков: «Conte: сказка, превращенная в реальность»

Contents

- 3 BELCCI. PERIOD IN BRIEF



AGENDA 2020

- 6 Strategic Development Plan of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry 2020

INTERNATIONAL COOPERATION

- 8 Belarus and Vietnam: towards strategic partnership

- 11 India-Belarus business forum – for cooperation strengthening

- 14 To business – from the first person

- 17 BelCCI business councils: unique platform for business networking

EXHIBITION



- 21 "Made in Belarus. Astana" exhibition is a new start for Belarusian brands

В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА



- 38** Медиация. Эффективное разрешение споров
- 40** Адвалорная доля и таможенная стоимость иностранных материалов. Как рассчитать?
- 42** Почему важно точно определять предмет договора
- 46** Applied MBA – новые горизонты знаний
- 48** Внешнеторговый договор: практика и особенности
- 52** Владелец бизнеса и его обязанности. Инструкция по применению

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. БИЗНЕС-ВИЗИТКА

- 54** 20 успешных лет работы СЭЗ «Брест» – первой свободной экономической зоны Беларуси

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. БИЗНЕС И НАУКА



- 58** Вузовская наука, нацеленная на производство

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. БИЗНЕС И ТУРИЗМ

- 61** Белорусская Амазония в центре Европы

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

- 65** Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

COMPETENT OPINION

- 24** Meeting the target of 30 percent export to the EU

YOUR BUSINESS PARTNER



- 29** Your Business Partner: India

CLOSE-UP VIEW

- 33** Andrei Mashkov: "Conte: the fairy tale turned into reality"

SERVING THE BUSINESS INTEREST

- 48** Foreign trade contract: practical recommendations and specific aspects

BELCCI MEMBERS. BUSINESS CARD



- 54** 20 years of successful activities of "Brest" FEZ, the first free economic zone of Belarus

BELCCI MEMBERS. BUSINESS AND EDUCATION

- 58** University science aimed at production

BELCCI MEMBERS. BUSINESS AND TOURISM

- 61** Belarusian Amazonia in the heart of Europe



Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум с участием Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко и Президента Социалистической Республики Вьетнам Чан Дай Куанга
г.Минск, 27 июня

Belarus-Vietnam business forum with the participation of the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko and the President of the Socialist Republic of Vietnam Tran Dai Quang
Minsk, June 27



Выставка достижений Беларуси и России в инновационной и научно-технической сфере в рамках IV Форума регионов Беларуси и России
г.Москва, 29–30 июня

Exhibition of Belarusian and Russian achievements in innovations, science, and technology within the framework of the 4th Forum of Regions of Belarus and Russia
Moscow, June 29–30



День торгового советника в рамках республиканского праздника «Купалье» («Александрия собирает друзей»)
г.Орша, 8 июля

Commercial Counsellor's Day within the framework of the national holiday "Kupalle" ("Alexandria Gathers Friends")
Orsha, July 8



Встреча Президента Республики Молдова И.Н.Додона с белорусскими деловыми кругами
г.Минск, 12 июля

Meeting of the President of the Republic of Moldova Igor Dodon with the Belarusian business community representatives
Minsk, July 12



Встреча руководителей белорусских загранучреждений с руководителями предприятий и организаций – членов БелТПП
г.Минск, 13 июля

Meeting of the heads of the Belarusian diplomatic missions abroad with the heads of BelCCI member enterprises and organizations
Minsk, July 13



Белорусско-Китайский бизнес-форум
г.Могилев, 20 июля

Belarus-China business forum
Mogilev, July 20



Белорусско-Украинский бизнес-форум
г.Киев, 21 июля
Belarus-Ukraine business forum
Kiev, July 21



Бизнес-форум «Беларусь – Таджикистан – Афганистан»
г.Душанбе, 28 июля

Belarus – Tajikistan – Afghanistan business forum
Dushanbe, July 28



Фото БелТА

Заседание Белорусско-Турецкого Делового совета
г.Минск, 28 июля

Belarus-Turkey Business Council session
Minsk, July 28



Фото БелТА

Подписание соглашения о сотрудничестве между БелТПП и
Внешнеторговой палатой Казахстана
г.Астана, 13 августа

Signing of the Agreement on Cooperation between the BelCCI and the
Foreign Trade Chamber of Kazakhstan
Astana, August 13



Фото БелТА

Казахстанско-Белорусский бизнес-форум с участием Премьер-
министра Республики Беларусь Андрея Кабыкова
г.Астана, 13 августа

Kazakhstan-Belarus business forum with the participation of the Prime
Minister of the Republic of Belarus Andrey Kobyakov
Astana, August 13



Фото БелТА

Подписание соглашения о сотрудничестве между БелТПП и
Афганской торгово-промышленной палатой
г.Минск, 16 августа

Signing of the Agreement on Cooperation between the BelCCI and the
Afghanistan Chamber of Commerce and Industry
Minsk, August 16



Коллективная экспозиция белорусских производителей Made in Belarus в рамках международной выставки продуктов питания и напитков FOOD EXPO 2017
Гонконг, 17–21 августа
"Made in Belarus" collective exposition of the Belarusian manufacturers within the international exhibition of food products and beverages FOOD EXPO 2017
Hong Kong, August 17–21



Индийско-Белорусский бизнес-форум
г.Нью-Дели, 11 сентября
India-Belarus business forum
New Delhi, September 11



Республиканская универсальная выставка-ярмарка «Еврорегион «Неман-2017» и международный инвестиционный форум «Гродненщина на перекрестке границ»
г.Гродно, 22–23 сентября
Republican exhibition-fair "Euroregion "Neman-2017" and "Grodno Region at the Intersection of Borders" international investment forum
Grodno, September 22–23



Заседание Белорусско-Эмиратского Делового совета
г.Минск, 25 сентября
Belarus-UAE Business Council session
Minsk, September 25



Встреча почетных консулов Республики Беларусь с руководителями предприятий и организаций – членов БелТПП
г.Минск, 4 октября
Meeting of Honorary Consuls of the Republic of Belarus with the heads of BelCCI member enterprises and organizations
Minsk, October 4



Международный круглый стол «Карнеты АТА и трансграничное сотрудничество»
г.Минск, 6 октября
International round table "ATA Carnets and Cross-Border Cooperation"
Minsk, October 6

Советом БелТПП принят стратегический план Белорусской торгово-промышленной палаты 2020.

Документ представляет основные подходы к пониманию и определению стратегического развития Белорусской торгово-промышленной палаты до 2020 года.

Стратегический план определяет основные векторы развития БелТПП и направлен на придание нового импульса стремлению БелТПП предоставлять предприятиям-членам самые современные и востребованные услуги высочайшего класса, активно продвигать национальный экспорт, закреплять и развивать роль БелТПП как крупнейшего бизнес-сообщества страны.

The BelCCI Council has adopted the Strategic Development Plan of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry 2020.

This document highlights the definition and key insights into the strategic development of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry until 2020.

The strategic plan defines BelCCI principle development agenda and is designed to give a new impetus to the Chamber's commitment to provide BelCCI members with cutting-edge and in-demand services of the supreme level, actively promoting national export activities, consolidating and elaborating the role of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry as the country's largest business community.

Стратегический план Белорусской торгово- промышленной палаты 2020

Приоритет 1

Национальный экспорт

Продвижение экспорта белорусских товаров и услуг носит наступательный и плановый характер.



Priority 1

National Export

Dynamic and pre-arranged promotion of Belarusian export of goods and services.

Приоритет 2

«Одно окно» для бизнеса

БелТПП оказывает весь спектр услуг в сфере осуществления внешнеэкономической деятельности.



Priority 2

"One-Stop Shop" for Business

The Belarusian Chamber of Commerce and Industry provides the whole range of services in the field of foreign economic activity.

Strategic Development Plan of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry 2020

Приоритет 3

«Здесь и сейчас»

Членам БелТПП доступен максимальный спектр услуг с компьютера и любого мобильного устройства.



Priority 3

"Right Here, Right Now"

BelCCI members can access the maximum range of services using a PC and any mobile device.

Стратегический план Белорусской торгово-промышленной палаты содержит приоритеты ее развития до 2020 года и основные направления, в которых БелТПП будет работать для достижения поставленных целей. Это гибкий документ, который может корректироваться и изменяться в зависимости от новой и/или дополненной информации.

Стратегический план не является отдельным документом. Он будет работать во взаимодействии с ежегодными комплексными планами работы БелТПП.

Приоритет 4

Крупнейший бизнес-союз

Каждый субъект хозяйствования страны знает об активной поддержке БелТПП бизнеса.



Priority 4

The Largest Business Union

BelCCI is widely known for its active business support.

The strategic plan of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry depicts priorities for the Chamber's development until 2020 and the main spheres the BelCCI will focus on to achieve its goals. It's a scaleable document that can be adjusted and changed in case new and/or additional information is introduced.

The strategic plan is not a stand-alone document. It will be put in operation in conjunction with annual integrated workplans of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry.

Беларусь и Вьетнам: по пути стратегического партнерства

Belarus and Vietnam: towards strategic partnership

Вьетнам – одно из крупнейших государств Азиатского региона, мощный торгово-промышленный узел Юго-Восточной Азии. ВВП страны за 10 лет показал внушительный рост. Эксперты называют Вьетнам «крадущимся тигром» Азии. По прогнозам, в ближайшие 15–20 лет экономика этой страны будет прирастать на 6–7 процентов в год.

Вьетнам является важным звеном в глобальной цепочке производства, осо-

бенно в сфере электроники, легкой промышленности и сельского хозяйства. При этом страна не только привлекает иностранный капитал, но и готова инвестировать в экономики других государств. Вьетнаму интересна сфера телекоммуникаций, лесное и сельское хозяйство, информационные технологии, банковские и финансовые услуги.

Сотрудничество с Вьетнамом дает белорусским компаниям доступ к рынку с почти сотней миллионов по-

купателей, а создание зоны свободной торговли между Вьетнамом и Евразийским экономическим союзом превращает Ханой в наш плацдарм для закрепления в Юго-Восточной Азии и совместного выхода с произведенной продукцией и услугами в страны АСЕАН – а это десять государств и 600 миллионов потребителей. К слову, Вьетнам стал первым государством, которое заключило соглашение о свободной торговле с ЕАЭС, что является свидетельством признания на государ-



Vietnam is one of the largest states in Asia, a powerful commercial and industrial hub in Southeast Asia. The country's GDP has demonstrated sustainable growth over the last 10 years. The experts call Vietnam a "crouching tiger" of Asia. By the projections of experts, this country's economy will be increasing by 6–7 percent per year in the next 15–20 years.

Vietnam is an important link in global manufacturing chains, particularly in the area of electronics, apparel production and agriculture. In addition to seeking foreign investments, Vietnam is ready to invest in foreign economies. This country is interested in telecommunications, forestry industry, agriculture, information technologies, banking and financial services.

Cooperation with Vietnam provides the Belarusian companies with the access to almost a hundred-million market; and the creation of a free trade zone between Vietnam and the Eurasian Economic Union turns Hanoi into our country's bridgehead in Southeast Asia. Belarus sees Vietnam as a firm base for securing our grasp on this market and for jointly pushing our products and services to

ственном уровне большого потенциала сотрудничества членов Евразийского союза с этой страной.

Взаимовыгодная кооперация стала одной из главных тем Белорусско-Вьетнамского бизнес-форума, организованного Белорусской торгово-промышленной палатой совместно с Агентством по иностранным инвестициям при Министерстве планирования и инвестиций Вьетнама. Форум прошел в Минске 27 июня. В его работе приняли участие Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко и Президент Социалистической Республики Вьетнам Чан Дай Куанг.

Еще до начала работы форума эксперты называли его историческим событием в отношениях двух стран. Во-первых, значимость ему придавало присутствие глав государств. Во-вторых, интерес к форуму проявили более 250 белорусских и

более 100 вьетнамских бизнесменов. А это говорит о том, что географическая удаленность не может быть препятствием для взаимовыгодного сотрудничества и искренней дружбы.

«Взаимодополняемость наших экономик создает прочный фундамент для успешного взаимодействия и сотрудничества», – отметил в ходе открытия форума Александр Лукашенко. Президент Беларуси сформулировал шесть конкретных перспективных направлений двустороннего сотрудничества: промышленность, инфраструктура и строительство, освоение и использование природных ресурсов, пищевая сфера и легкая промышленность, информационно-коммуникационные и высокие технологии, туризм. Глава государства пригласил вьетнамских

бизнесменов использовать Беларусь в качестве площадки для освоения рынков стран Европы.

Президент Социалистической Республики Вьетнам обратил внимание, что Беларусь является традиционным и стратегическим для его страны партнером в Евразийском регионе. «Вьетнам поддерживает компании, заинтересованные в расширении сотрудничества с Беларусью, особенно в области инноваций, производства потребительских товаров, сельского хозяйства. Мы можем соединять наши производства, создавать новые и заниматься совместным экспортом на глобальный рынок», – заявил Чан Дай Куанг.

Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум стал самой масштабной встре-



the ASEAN, which embraces 10 countries and 600 million consumers. By the way, Vietnam was the first state to have signed an agreement on free trade with the EAEU, which testifies to the fact that the existing great potential of cooperation of the Eurasian Union states and this Asian country is recognized at the state level.

Mutually beneficial cooperation was one of the topical issues addressed by the participants of the Belarus-Vietnam business forum that had been organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry jointly with the Foreign Investment Agency under the Ministry of Planning and Investment of Vietnam. The forum was held in Minsk on June 27. It was attended by the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko and the President of the Socialist Republic of Vietnam Tran Dai Quang.

The experts had called the forum a landmark event in the history of bilateral relations even before it started. First of all, particular importance was attached to the forum due to the presence of the heads of states. Secondly, more than 250 Belarusian and over 100 Vietnamese businessmen expressed interest in participation. And this points to the fact that large distance hardly can impede mutually beneficial cooperation and sincere friendship.

"Given the complementarity of our economies, we can create a solid foundation for successful interaction and cooperation," Alexander Lukashenko noted on opening the forum. The Belarusian Presi-

dent underlined such promising fields for further cooperation expansion as industrial production, infrastructure and construction, natural resources management, food and light industry, IT and advanced technologies, tourism. The Head of State encouraged the Vietnamese businessmen to use Belarus as a firm base for entering the European market.

The President of the Socialist Republic of Vietnam underlined that Belarus was a traditional and strategic partner for his country in the Eurasia Region. "Vietnam supports the companies that seek opportunities for cooperation with Belarus, particularly in the field of in-



чей бизнеса двух стран. В ходе форума рассмотрены преимущества двустороннего торгово-экономического взаимодействия, в том числе в контексте соглашения о свободной торговле. Состоялись презентации промышленных и экспортных возможностей Беларуси, инвестиционного потенциала Вьетнама. В торжественной обстановке подписан ряд двусторонних документов.



novative technologies, consumer goods, and agriculture. We can establish ties between our enterprises, set up new joint ventures, and promote the joint product to foreign markets together," Tran Dai Quang said.

The Belarus-Vietnam business forum was the most large-scale business meeting in the history of Belarus-Vietnam relations. During the forum, the Belarusian side presented its export and industrial po-

По завершении официальной части состоялись деловые переговоры между представителями белорусских и вьетнамских предприятий. Бизнесмены двух стран обсудили возможности сотрудничества и реализации конкретных проектов по широкому спектру направлений – строительство, финансы, тяжелая и легкая промышленность, сельское хозяйство, образование, здравоохранение и другие.

tential. Available opportunities for doing business in view of the free trade agreement between the Eurasian Economic Union and Vietnam were highlighted. A number of bilateral documents were signed as part of the forum.

The official part was followed by business negotiations between Belarusian and Vietnamese enterprises. The two countries' businessmen discussed cooperation opportunities and specific joint projects in

Во время форума была организована работа выставки экспортной продукции и научно-технических достижений Беларуси, которая заинтересовала Президента Вьетнама. Особого внимания удостоились беспилотные аппараты.

По итогам форума подписано немало соглашений и контрактов. Такие мероприятия – это возможность установить бизнес-контакты, найти новых партнеров на перспективных рынках. А это важнейший залог экономической безопасности страны. Александр Лукашенко подчеркнул актуальность проведения форума: «Особую значимость приобретают форумы, аналогичные тому, который мы проводим сейчас. Бизнес должен общаться, а политики создавать для этого благоприятные условия. Тем более, когда речь идет о настолько дружественных друг другу государствах, как Беларусь и Вьетнам».

a wide range of fields, including construction, finance, heavy and light industry, agriculture, education, health care, etc.

An exhibition demonstrating the Belarusian export and sci-tech potential was held as part of the forum. The exhibit items, especially unmanned aircrafts, captured the interest of the Vietnamese President.

The forum resulted in a great number of agreements and contracts. Such events provide opportunities to establish business contacts, find new partners in promising markets. And this is what national security bases on. Alexander Lukashenko emphasized the importance of the event: "Such forums as we are holding now are gaining particular importance. Businesses shall negotiate, and the politicians shall provide favourable conditions for it. All the more so as it concerns the countries being so friendly towards each other as Belarus and Vietnam are."



Фото БелТА

Индийско-Белорусский бизнес-форум – для укрепления сотрудничества

India-Belarus business forum – for cooperation strengthening

Индия является надежным партнером Беларуси в Азиатском регионе. Торгово-экономическое сотрудничество с ней активно развивается. Основными приоритетами белорусско-индийского взаимодействия являются производственная кооперация, совместные проекты в области науки и технологий, фармацевтики, а также сфера инвестиций.

В последнее время двусторонние контакты существенно активизировались. Регулярный обмен визитами происходит на правительственном и парламентском уровнях. Интенсивные переговоры ведут деловые круги.

В 2015 году состоялся визит в Беларусь Президента Индии Пранаба Мукерджи. Тогда лидеры двух стран утвердили дорожную карту белорусско-

индийского сотрудничества, в которой говорится о приверженности обеих сторон углублению взаимодействия в различных сферах. Была поставлена задача достичь миллиардного товарооборота. Результаты двух лет работы по реализации дорожной карты главы государств оценили в ходе ответного визита Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко в Индию, который состоялся 12 сентября текущего года.

India is a reliable partner of Belarus in Asia. Trade and economic cooperation with it is actively developing. The main priorities of the Belarus-India cooperation are production cooperation, joint projects in the fields of science, technology and pharmaceuticals, as well as investments.

Recently, bilateral contacts have intensified significantly. Regular exchange of visits takes place at the governmental and parliamentary levels. Business circles are engaged in intensive negotiations.

Pranab Mukherjee, President of India, paid a visit to Belarus in 2015. Then the

leaders of the two countries approved a roadmap for the Belarus-India cooperation that underlined the commitment of both parties to in-depth cooperation in various spheres. The task was to reach a billion turnover. The heads of states measured the outcomes of the two-year work on the implementation of the road-

В преддверии визита на высшем уровне Белорусская торгово-промышленная палата совместно с Федерацией торгово-промышленных палат Индии организовала в Нью-Дели Индийско-Белорусский бизнес-форум.

В работе форума приняли участие Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Владимир Семашко, министры иностранных дел, здравоохранения, промышленности Беларуси, руководители концернов «Беллепром» и «Белнефтехим», Белорусской торгово-промышленной палаты, отраслевых министерств и бизнес-ассоциаций Индии, а также более 120 представителей деловых кругов двух стран.

Участники форума отметили, что объем двустороннего товарооборота, который по итогам 2016 года сложился на уровне около 400 млн долларов,

гораздо ниже потенциала Беларуси и Индии.

Главными факторами привлекательности Беларуси для индийского бизнеса являются наукоемкость экономики, выгодные условия ведения предпринимательской деятельности, географические преимущества, возможность продвижения продукции и услуг на общий рынок стран ЕАЭС.

Владимир Семашко предложил создавать совместные предприятия в Индии в тех отраслях, где Беларусь имеет признанный опыт производства, технологии и ноу-хау. «Правительство Беларуси гарантирует оказание всеческого содействия вновь создаваемым и действующим совместным предприятиям в Индии», – подчеркнул Заместитель Премьер-министра.

В настоящее время отлично себя зарекомендовала в Индии по конкурентоспособной цене, техническому уровню, надежности техника БЕЛАЗ. Обслуживание самосвалов осуществляется в фирменном сервисном центре.

Учитывая рост экономики Индии, тренд на увеличение объемов грузовых и пассажирских перевозок, Беларусь предлагает индийскому рынку линейку грузовых автомобилей и автобусов МАЗ. Заявлено о готовности создавать совместное предприятие по производству этих машин и их сервисному обслуживанию.

Есть хорошие перспективы и для развития взаимодействия в сельхозмашиностроении, поставок соответствующей белорусской продукции в Индию – от малогабаритных до энергонасыщенных тракторов, которые комплектуются любым навесным обо-

map during the return visit of Alexander Lukashenko, the President of the Republic of Belarus, to India, which was held on September 12 this year.

Shortly before the official visit, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry in cooperation with the Federation of Chambers of Commerce and Industry of India organized the India-Belarus business forum in New Delhi.

Vladimir Semashko, the Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus, Ministers of Foreign Affairs, Health and Industry of Belarus, heads of the Bellegprom and Belneftekhim Concerns, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry, sectoral ministries and business associations of India, as well as more than 120 representatives of the business communities of the two countries all took part in the forum.

the attractiveness of Belarus for Indian business.

Vladimir Semashko suggested setting up joint ventures in India in those industries where Belarus has a recognized production experience, technology and know-how. "The Government of Belarus guarantees all kinds of assistance to newly established and operating joint enterprises in India," the Deputy Prime Minister stressed.

At present, the BELAZ machinery has proven itself at a competitive price, technical level and reliability in India. Maintenance of dump trucks is carried out in the company's service center.

Considering the growth of the Indian economy, the trend for increasing the volume of freight and passenger traffic, Belarus offers a line of trucks and buses of MAZ Company to the Indian market. Willingness to create a joint venture for the production of these



рудованием. Более того, белорусские производители могут предложить своим партнерам целую систему машин для полного технологического цикла в сельхозпроизводстве.

Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь пригласил индийский бизнес инвестировать в такие приоритетные направления в Беларуси, как фармацевтика, био- и нанотехнологии. Сотрудничество с Индией в фармацевтике позволит снизить стоимость некоторых лекарств на белорусском рынке.

В рамках бизнес-форума белорусские и индийские партнеры заключили 10 соглашений и меморандумов о сотрудничестве в сферах здравоохранения, туризма, машиностроения.

После завершения бизнес-форума состоялось очередное заседание

Совета делового сотрудничества «Беларусь – Индия». Вниманию индийских бизнесменов представлены особенности делового климата и инвестиционные возможности Беларуси, перспективы промышленной кооперации, продвижения товаров на рынки стран ЕАЭС и ЕС, взаимодействия в области развития городского транспорта.

Представители предприятий двух стран провели переговоры о развитии сотрудничества в сферах фармацевтики, пищевой промышленности, торговли и инвестиций, экспортно-импортных операций, реализации инфраструктурных проектов, нефтехимии, информационных технологий и услуг, медицины, финансовой деятельности, горнодобывающей промышленности, машиностроения, деревообработки, образования, биотехнологий и многих других.

Владимир Улахович, председатель Белорусской торгово-промышленной палаты:

«У Беларуси и Индии есть потенциал увеличить товарооборот до миллиарда долларов в ближайшие годы. Если учесть контракты, подписанные на форуме, – рост этого показателя будет наблюдаться уже в этом году.»

Индийскому рынку будут интересны те товарные позиции, которые Беларусь активно предлагает. В первую очередь, это наш машиностроительный блок. У них востребована практически вся линейка техники БЕЛАЗ, МТЗ, МАЗ, «Гомсельмаш».

Что касается сотрудничества в новых отраслях, то речь может идти о сфере строительства, нефтехимии. Кроме того, хоть Индия – известный производитель текстиля, белорусский лен, а также ткани, которые производит «Моготекс», оказались востребованы на этом рынке. Еще одна перспективная область – сельское хозяйство и производство продуктов питания. Ее тоже предстоит развивать в ближайшее время.»



**Vladimir Ulakhovich,
Chairman of the
Belarusian Chamber of
Commerce and Industry:**

machines and their maintenance was stated.

There are good prospects for developing cooperation in agricultural engineering and supplying such Belarusian machinery to India (from small-sized to energy-saturated tractors, which are equipped with any attachments). Moreover, Belarusian producers can offer their partners a whole range of machines for the full technological cycle in agricultural production.

The Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus invited Indian business to invest in such priority areas in Belarus as pharmaceuticals, bio and nanotechnologies. Cooperation with India in pharmaceutical industry will reduce the cost of certain drugs in the Belarusian market.

Within the framework of the business forum, partners from Belarus and India signed 10 agreements and memorandums on cooperation in the fields

of healthcare, tourism and mechanical engineering.

A session of the Belarus – India Business Cooperation Council was held after the end of the business forum. Indian businessmen were presented with Belarus' business climate and investment opportunities, the prospects of industrial co-operation, advancing goods to the markets of the Eurasian Economic Union states and the European Union, the interaction in the field of municipal transport development.

Businessmen of the two countries negotiated further cooperation in the fields of pharmacy, food industry, trade and investments, export and import operations, infrastructure projects, petrochemistry, information technologies and services, healthcare, financing activities, mining industry, mechanical engineering, wood-working, education, biotechnologies, and many others.

"Belarus and India have the potential to increase the trade up to one billion dollars in the next few years. If we take into account the contracts signed at the forum, the growth in trade is expected to be observed already this year."

The commodity groups which Belarus actively offers will be of interest for the Indian market. First of all, this is our engineering industry. Virtually the entire lineup of BELAZ, MTZ, MAZ, Gomselmash is in demand in India.

With regard to cooperation in new industries, these can be construction, the petrochemical industry. Although India is a renowned manufacturer of textiles, the Belarusian flax linen and the fabrics made by "Mogotex" turned out to be in demand in that market. Another promising area is agriculture and food production. We need to give the cooperation in these sector serious consideration soon."



Бизнесу – от первого лица

To business – from the first person

Цель мероприятий, проводимых Белорусской торгово-промышленной палатой, – содействие экспорту отечественной продукции, развитию внешнеэкономических связей белорусских предприятий. Палата проводит множество крупных бизнес-форумов, которые предоставляют площадку для общения деловых кругов, для обсуждения возможностей взаимовыгодного сотрудничества. Участие глав государств и

руководителей правительств во многих таких мероприятиях – свидетельство признания роли БелТПП в современной экономической жизни страны и высокой оценки ее работы по развитию международной деятельности отечественных компаний. В ходе мероприятий с участием глав государств представители бизнеса получают возможность «от первого лица» узнать о перспективных направлениях развития сотрудничества с иностранными пар-

тнерами, получить информацию об особенностях делового климата и потребностях рынков зарубежных стран. Именно поэтому такие мероприятия являются наиболее эффективными для деловых кругов.

12–14 июля с рабочим визитом в Беларуси находился Президент Республики Молдова Игорь Додон. В рамках визита Палатой была организована встреча Президента Молдовы

The events held by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry aim at promoting domestic exports, developing the foreign economic ties of the Belarusian enterprises. The Chamber holds multiple large-scale business forums that provide platform for business negotiations, for discussion of mutually beneficial cooperation prospects. The participation of heads of state

and the government leaders in many such events testifies to the recognition of the BelCCI role in the modern life of the country and of its commendable work on the development of international activities of domestic companies. During the meetings attended by the heads of states, the business representatives have an opportunity to get the "first-person" information on the promising areas for

developing cooperation with foreign partners, the information on business environment peculiarities and the market needs of foreign countries. That's why the business communities find such events the most effective.

On July 12–14, Igor Dodon, the President of the Republic of Moldova, undertook a working visit to Belarus. During the

с руководителями более 30 белорусских предприятий, работающих в сферах машиностроения, легкой, пищевой промышленности, сельского хозяйства, нефтепереработки, торговли, услуг и ряда других. Во встрече принял участие Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Михаил Русый.

На встрече были обсуждены вопросы торгово-экономического сотрудничества двух стран, возможности для реализации совместных проектов, проблематика взаимодействия с молдавскими партнерами.

Игорь Додон обратил особое внимание присутствующих на большой потенциал сотрудничества предпри-

нимателей двух стран, который пока не используется в полной мере. Он подчеркнул, что необходимо оперативно решать вопросы наращивания экономических отношений и выходить на новый уровень. Возможности для этого есть, и они очень разнообразны: развитие промышленной кооперации, создание совместных предприятий и поддержка на государственном уровне усилий по продвижению товаров на рынках Беларуси и Молдовы.

«На политическом уровне у нас выстроены хорошие отношения. Но для нас очень важно, чтобы на уровне бизнеса были совместные интересные, взаимовыгодные проекты», – отметил Президент Молдовы. Он выразил

готовность к диалогу с белорусским бизнесом, направленному на выявление существующих проблемных вопросов и поиск путей их решения на самом высоком уровне. Также Игорь Додон выразил готовность поддержать самые разные пути установления стратегического партнерства бизнеса двух стран – содействовать обмену бизнес-миссиями, установлению тесных контактов между бизнес-сообществом Беларуси и Экономическим советом при Президенте Республики Молдова, членами которого являются предприниматели из разных секторов экономики.

В ходе встречи было отмечено, что Беларусь и Молдова намерены в ближайшие два-три года увеличить



the enhancement of industrial cooperation, joint ventures establishment and the state-level support of any efforts to promote goods in the markets of Belarus and Moldova.

"We have good relations in the political dimension. But we are also interested in mutually beneficial joint business projects. Our partnership with Belarus has traditionally been friendly, and will remain so," the President of

Moldova remarked. He expressed readiness for a dialogue with the Belarusian business aimed at identifying existing problematic issues and finding ways to overcome them at the highest level. Igor Dodon also expressed his readiness to support various ways of establishing a strategic partnership between the two countries' businesses – to promote the exchange of business missions, the establishment of close contacts between the business communities of Belarus and the Economic Council under the Presi-

visit, the BelCCI organized a meeting of the President of Moldova with the heads of more than 30 Belarusian enterprises working in the fields of engineering, light and food industries, agriculture, oil refining, trade, services, and several other spheres. The meeting was attended by Mikhail Rusy, the Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus.

The agenda of the meeting included the issues related to trade and economic cooperation of the two countries, the pros-

pects for joint projects implementation, as well as the most problematic issues of Belarusian-Moldovan business relations.

Igor Dodon drew particular attention to the great potential of business cooperation of the two countries that is not yet fully employed. He stressed that the issues regarding increase in economic relations are to be resolved quickly and efficiently, and a new level of cooperation achievement is particularly important. The opportunities for it are very diverse:



взаимный товарооборот до 400 млн долларов США. При этом Беларусь рассчитывает нарастить свой экспорт на 20–30 процентов. Для этого подготовлена дорожная карта, дважды в год проблемные вопросы будут обсуждаться на уровне межправкомиссии. Страны развивают сотрудничество по широкому спектру направлений – от сборки троллейбусов до плодоовощеводства. Беларусь приняла все меры для работы зеленого коридора по доставке из Молдовы скоропортящейся плодоовощной продукции.

«Белорусские товары в Молдове востребованы, есть очень интересные проекты совместных предприятий», –

подчеркнул Игорь Додон. «Кроме того, у Молдовы есть возможность беспешинно продавать молдавские товары на рынке Европейского союза, это означает, что сотрудничество с нашими компаниями позволит выйти на этот рынок», – пояснил он.

С учетом этого Игорь Додон призвал представителей белорусского бизнеса рассматривать Молдову не только с точки зрения поставки товаров местным потребителям, но и с точки зрения создания производств, продукция которых может быть реализована в третьих странах. Для стратегических проектов в Молдове могут быть приняты отдельные законодательные акты, уточнил он.

«Со своей стороны я хочу заверить, что мы заинтересованы в увеличении числа белорусских инвесторов. Поэтому если интерес будет с вашей стороны (а я уверен, что будет), мы будем всячески этому способствовать», – резюмировал Игорь Додон.

От представителей белорусского бизнеса прозвучали предложения по созданию совместных производств детского питания, завода по переработке или розливу и производству молдавских вин высокого качества в Беларуси, открытию сборочных производств белорусской техники в Молдове, реализации крупных проектов в агросекторе и другие.

dent of the Republic of Moldova that has entrepreneurs from different sectors of the economy among its members.

It was mentioned during the meeting that Belarus and Moldova intend to increase mutual turnover up to \$400 mln in the next couple of years. Besides, Belarus expects to increase its exports by 20–30 percent. The roadmap that involves further steps to achieve it has been developed; the most problematic issues are to be discussed twice a year during the Intergovernmental Commission sessions. Both countries are fostering cooperation in a wide range of fields, from trolleybuses assembly to fruits and vegetables growing. Belarus has taken all measures to establish the "green corridor" for the delivery of perishable fruit and vegetable products from Moldova.

"The Belarusian products are in demand in Moldova. There are very interesting projects to set up joint ventures," Igor Dodon underlined. "Besides, there are no taxes on Moldovan exports to the European Union. This means that Belarus can

branch out into this market via Moldova," he clarified.

In this light, Igor Dodon called on Belarusian business to consider not only selling goods to Moldovan consumers but also setting up ventures that could export products to third countries. Moldova can adopt separate laws for strategic projects, he specified.

"I would like to assure you that we are interested in attracting more Belarusian investors. This is why if you are interest-

ed (and I believe you are), we will do our best to facilitate this process," Igor Dodon summarized.

Representatives of the Belarusian business proposed the establishment of joint ventures for infant food production, the plant for processing, bottling and production of high-quality Moldovan wines in Belarus, the opening of assembly plants of Belarusian machinery in Moldova, the implementation of large-scale projects in the agricultural sector, and other projects.



Деловые советы при БелТПП: уникальная площадка общения бизнеса

BelCCI business councils: unique platform for business networking

Важным инструментом Белорусской торгово-промышленной палаты в сфере внешнеэкономической деятельности является работа деловых советов, организуемых в сотрудничестве с зарубежными партнерами.

Советы созданы для налаживания прямых контактов между бизнес-

менами Беларуси и других стран. Их возглавляют представители делового сообщества, которые активно развивают отношения с предпринимателями страны-партнера.

Одним из наиболее эффективных можно считать созданный в 2013 году Белорусско-Швейцарский Деловой совет. Его

успех не случаен – две страны имеют значительный потенциал для развития сотрудничества. В Беларуси со швейцарским капиталом работают 119 предприятий, из них 61 – с капиталом только этой страны. Совместные предприятия охватывают почти все направления экономики. Широкое поле для сотрудничества важно капитализировать в конкретные проекты, и таким проектом стало открытие в Фаниполе дочерней компании концерна Stadler Rail Group – ЗАО «Штадлер Минск». Начало реализации проекта было положено на первом заседании Белорусско-Швейцарского Делового совета, сопредседателем которого со швейцарской



of Stadler Minsk subsidiary company of Stadler Rail Group AG in Fanipol was such a project. The project was announced at the first session of the Belarusian-Swiss Business Council, and Peter Spuhler, the owner and CEO of Stadler Rail Group, was elected the Co-Chairman of the Council on the Swiss side.

The business councils established by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry in cooperation with its foreign partners are among the important tools in the Chamber's foreign economic activity.

The councils are established to promote direct contacts between the Belarusian and foreign businessmen. They are headed by the business community representatives that are actively developing cooperation with the entrepreneurs from partner states.

The Belarusian-Swiss Business Council established in 2013 may be rightfully considered one of the most effective ones. And the success of this business council is not a coincidence: the two states enjoy great potential for cooperation development. Belarus is home to 119 enterprises with Swiss capital with 61 of them having Swiss capital only. Joint ventures have been set up in almost every sector of the economy. It is important to turn the extensive cooperation potential the countries maintain into specific projects, and the set up

Today, the Belarusian subdivision of Stadler Rail Group AG manufactures modern electric trains and trams for the CIS states. The company was a winner of the "Best Exporter of 2016" national contest in the category "Mechanical Engineering and Metalworking". The further plans of the company's development, as well as the general trends of Belarus-Switzerland cooperation were voiced by Peter Spuhler during the

стороны стал владелец, генеральный директор Stadler Rail Group Петер Шпулер.

Сегодня белорусское подразделение «Штадлера» выпускает современные электропоезда и трамваи для стран СНГ. Предприятие по итогам 2016 года стало победителем конкурса «Лучший экспортер года» в номинации «Машиностроение и металлообработка». О дальнейших планах по развитию предприятия, а также об общих тенденциях белорусско-швейцарского взаимодействия рассказал Петер Шпулер в ходе очередного заседания Белорусско-Швейцарского Делового совета, которое состоялось 16 июня в Минске.

В заседании также приняли участие председатель БелТПП Владимир Улахович, первый заместитель Министра финансов Республики Беларусь Максим Ермолович, заместитель Министра иностранных дел Олег Кравченко, глава отделения Посольства Швейцарии в Беларуси Паскаль Эйбишер, представи-

тели 28 белорусских и 10 швейцарских компаний.

Петер Шпулер отметил высокий потенциал Беларуси для развития машиностроения. «Страна обладает хорошими инженерными и рабочими кадрами. Есть перспективы дальнейшего развития и сотрудничества в машиностроении, в том числе электрическом», – сказал он.

Владимир Улахович констатировал большой интерес к Беларуси со стороны швейцарского бизнеса. По его словам, помимо дальнейшего расширения действующего производства по электротехнике ожидается участие швейцарских компаний в модернизации белорусских производств в сфере пищевой промышленности и в аграрном секторе.

Участники заседания рассмотрели перспективные направления белорусско-швейцарского торгово-экономического сотрудничества,

инструменты регулирования внешнеторговых операций при экспорте белорусской продукции, особенности законодательства ЕАЭС в области технического регулирования, а также вопросы таможенного оформления при поставках продукции с территории свободных экономических зон. Состоялись презентации туристического потенциала Беларуси и Швейцарии. По завершении пленарной части представители бизнеса двух стран провели переговоры о развитии взаимовыгодного сотрудничества и реализации совместных проектов в различных сферах.

Как отметил Владимир Улахович, опыт работы Белорусско-Швейцарского Делового совета в какой-то степени уникальней, поскольку базируется на истории успеха. Это великолепный пример для наших зарубежных партнеров, который показал, что в Беларуси можно реализовывать смелые, инновационные и современные проекты. С другой стороны, это и пример того, что отечественные пред-

Belarusian-Swiss Business Council session in Minsk on June 16.

The session was attended by the Chairman of the BelCCI Vladimir Ulakhovich, the First Deputy Minister of Finance of the Republic of Belarus Maxim Ermolovich, the Deputy Minister of Foreign Affairs Oleg Kravchenko, the Head of the Embassy of the Swiss Confederation Office in the Republic of Belarus Pascal Aebischer, the representatives of 28 Belarusian and 10 Swiss companies.

Peter Spuhler noted that Belarus has high potential in mechanical engineering. "The country has a pool of good engineering and working personnel. There are prospects for further development of cooperation in mechanical engineer-

ing, including in electric engineering," he said.

Vladimir Ulakhovich stated that the Swiss business shows great interest in Belarus. According to him, alongside the expansion of the existing electrical engineering production, further participation of the Swiss companies in the modernization of the Belarusian food production and agrarian sector is expected.

The participants of the session considered the promising areas of bilateral trade and economic cooperation, existing barriers, instruments for regulating foreign trade operations in the export of Belarusian products, peculiarities of the legislation of the Eurasian Economic Union in the field of technical regulation and

application of the new Customs Code of the EAEU when exporting products manufactured within the territory of free economic zones. Presentations of tourist potential of Belarus and Switzerland were delivered. Following the plenary session, businessmen of the two countries negotiated further mutually beneficial cooperation development and joint projects implementation in various spheres.

As stated by Vladimir Ulakhovich, the Belarusian-Swiss Council boasts successful performance. This is an excellent example for our foreign partners. It shows that Belarus can implement bold, innovative and modern projects. On the other hand, it is a signal for the Belarusian enterprises that demonstrates



приятия могут осваивать новейшие технологии, имея свою промышленную базу.

Если Белорусско-Швейцарский Деловой совет существует менее пяти лет, то история Белорусско-Турецкого совета, организованного Белорусской торгово-промышленной палатой в партнерстве с Советом по внешнеэкономическим связям Турции (DEIK), насчитывает уже более 25 лет успешной деятельности.

14-е заседание этого Делового совета состоялось в Минске 28 июля. В центре внимания его участников было: расширение торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, продвижение белорусских товаров на турецкий рынок, опыт работы турецких компаний в Беларуси, возможности экспортного

потенциала двух стран, а также другие актуальные вопросы, интересующие бизнес.

В заседании приняли участие Министр иностранных дел Республики Беларусь Владимир Макей, Министр лесного хозяйства и водных ресурсов Турецкой Республики Вейсель Эроглу, председатель БелТПП Владимир Улахович, Чрезвычайный и Полномочный

Посол Беларуси в Турции Андрей Савиных, Чрезвычайный и Полномочный Посол Турции в Беларуси Кезбан Нилвана Дарама, представители 40 белорусских и 50 турецких предприятий и организаций.

В ходе заседания было отмечено, что приоритетным в двусторонних отношениях Беларуси и Турции является углубление промышленной



the ability to develop such technologies using own industrial base.

While the Belarusian-Swiss Business Council exists for less than five years only, the Belarus-Turkey Business Council boasts more than 25 years of successful performance. The Council was established by the BelCCI and the Foreign Economic Relations Board of Turkey (DEIK).

The 14th session of this Council was held in Minsk on July 28. Its agenda included the prospects for further enhancement of the Belarusian-Turkish trade, economic and investment cooperation, the issues related to Belarusian goods promotion to the Turkish market, the success stories of some Turkish companies operating in Belarus, the export potential of the two

countries, and other issues of the both states businessmen interest.

The session was attended by the Minister of Foreign Affairs of the Republic of Belarus Vladimir Makei, the Minister of Forestry and Water Resources of Turkey Veysel Eroglu, the BelCCI Chairman Vladimir Ulakhovich, the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Belarus to Turkey Andrei Savinykh, the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Turkey to Belarus Kezban Nilvana Darama, the representatives of 40 Belarusian and 50 Turkish enterprises and organizations.

The session participants noted that industrial cooperation deepening was a priority of bilateral relations of Turkey and Belarus. There is substantial poten-

tial for Belarusian-Turkish cooperation expansion in the fields of metalworking, forestry and woodworking, agriculture and agricultural products processing, light and food industry, in transport and infrastructure development. Sci-tech cooperation is another important field.

Specific projects in the abovementioned spheres and in a wide range of other fields were discussed by the two countries' businessmen during B2B negotiations after the session. The agreements reached became the blueprint for a number of foreign trade contracts of the domestic companies.

The session of the Belarus-UAE Business Council, another business council established by the BelCCI, was held on September 25.

кооперации. Значительный потенциал для развития белорусско-турецкого сотрудничества имеется в сферах металлообработки, лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции, легкой и пищевой промышленности, в области развития транспортно-логистической инфраструктуры. Кроме того, важное направление взаимодействия – научно-техническое сотрудничество.

Конкретные проекты в этих и других сферах бизнесмены обсудили в формате двусторонних переговоров по завершении заседания. Достигнутые договоренности послужили основой для внешнеторговых контрактов отечественных предприятий.

Заседание еще одного делового совета Белорусской торго-

промышленной палаты – Белорусско-Эмиратского – состоялось 25 сентября.

Деловой совет с ОАЭ был учрежден в 2014 году с целью создания дополнительного инструмента для расширения связей бизнеса, раскрытия потенциала торгово-экономического сотрудничества Беларуси и ОАЭ в области машиностроения, новых технологий, аграрном секторе и в других областях деятельности. Роль Белорусско-Эмиратского Делового совета заключается в оказании содействия деловым кругам двух стран в налаживании контактов и установлении взаимовыгодного сотрудничества.

Для участия в заседании в Минск прибыла делегация руководителей крупных эмиратских компаний. Всего в мероприятии приняли участие представители более 50 предприятий и ор-

ганизаций двух стран. Они обсудили возможности установления взаимовыгодного сотрудничества, реализации проектов и создания совместных предприятий в сферах строительства, недвижимости, здравоохранения, сельского хозяйства, легкой промышленности, торговли и других. Крупные эмиратские инвесторы выразили готовность использовать все возможности для выхода на белорусский рынок.

Всего же с участием БелТПП организовано 17 советов. Значимость этого инструмента для двусторонних торгово-экономических отношений несомненна и подтверждается расширением деловых контактов после проведения заседаний и работой на государственном уровне по снятию барьеров, препятствующих взаимодействию предприятий и организаций.

The business council with the UAE was founded in 2014 in order to create an additional means of expanding business ties, fulfilling the potential of trade and economic cooperation between Belarus and the UAE in the fields of engineering, new technologies, agricultural sector, and in other areas. The role of the

Belarus-UAE Business Council is to assist the business communities of the two countries in establishing contacts and mutually beneficial cooperation.

The heads of large Emirate companies arrived in Minsk to attend the session this September. In total, representatives of

more than 50 enterprises and organizations of the two countries participated in the event. They discussed the opportunities of establishing mutually beneficial cooperation, implementing projects and creating joint ventures in the fields of construction, real estate, health care, agriculture, light industry, trade, etc. Large Emirate investors expressed their readiness to use all opportunities to enter the Belarusian market.

Yet, there are 17 councils established in cooperation with the BelCCI. The obvious importance of this tool for bilateral trade and economic relations is confirmed by the expansion of business ties after every session and by the measures taken at the governmental level to withdraw the barriers that impede interaction between enterprises and organizations.



Выставка Made in Belarus. Astana: НОВЫЙ СТАРТ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ БРЕНДОВ

"Made in Belarus. Astana" exhibition is a new start for Belarusian brands

Казахстан для Беларуси – не только ключевой партнер в Центрально-Азиатском регионе, но и стратегический союзник. По объему товарооборота для нас эта страна на третьем месте в СНГ после России и Украины.

Тем не менее в последние два года темпы экономического взаимодей-

ствия замедлились. Сказалась ситуация на внешних рынках. Однако эксперты уверены, что у Минска и Астаны сегодня есть все необходимые инструменты для укрепления экономических контактов и возвращения товарооборота на отметку в миллиард долларов. И серьезным шагом в этом направлении стало проведение масштабной выставки белорусских производителей

Made in Belarus. Astana в Казахстане, организованной выставочным унитарным предприятием «Белинтерэкспо» Белорусской торгово-промышленной палаты при поддержке Посольства Республики Беларусь в Казахстане.

13–15 августа в выставочном центре «Корме» более 70 белорусских компаний представили свыше



The Republic of Kazakhstan is a key partner and a strategic ally of the Republic of Belarus in the Central Asia Region. The trade between Kazakhstan and Belarus is quite impressive – in fact, this country holds the 3rd place among the CIS member states (after Russia and Ukraine) in the trade turnover rates.

Nevertheless, in the last two years the pace of economic interaction has slowed

down, mostly due to the situation in the foreign markets. However, the experts are sure that today Minsk and Astana have all the necessary tools to strengthen economic relationship and return a billion-dollar turnover. Organization of a large-scale exhibition of Belarusian manufacturers "Made in Belarus. Astana" in Kazakhstan by the Exhibition Unitary Enterprise "Belinterexpo" of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry

with the support of the Embassy of the Republic of Belarus in Kazakhstan has become an important step in this direction.

On August 13–15, more than 70 Belarusian companies presented over 150 technical developments and hundreds of product samples (from modernized agricultural machinery to futuristic above-ground public transport) in "Korme" exhibition center in Astana.



В содержание
To contents

150 технических разработок и несколько сотен образцов продукции: от модернизированной сельхозтехники до наземного транспорта будущего.

«Особенность нашей выставки состоит в том, что она основана на взаимном интересе белорусского и казахстанского бизнеса. Здесь представлены те предприятия, которые интересны нашим партнерам из Казахстана», – отметил председатель БелТПП Владимир Улахович.

Среди представленных экспонатов – зерноуборочный комбайн Essil KЗС-760 (совместная разработка ОАО «Гомсельмаш» и АО «Агромашхолдинг» Казахстан), городской низкопольный автобус производства ОАО «МАЗ», новая линейка широкопрофильных моделей шин от ОАО «Белшина», косметика ЗАО «ВИТЭК» и СП «БЕЛИТА» ООО, изделия из кожи ОАО «Галан-

тэя», ювелирные изделия производства ОАО «Гомельское ПО «Кристалл».

В церемонии открытия выставки приняли участие Премьер-министр Беларуси Андрей Кобяков и Премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев.

«Деловым людям Беларуси и Казахстана здесь предоставлена отличная возможность познакомиться со своими потенциальными партнерами и коллег с новыми идеями и инновационными предложениями», – отметил Андрей Кобяков.

«Сегодня в Казахстане действует порядка 250 совместных предприятий. Вместе с тем считаю, что выставка Made in Belarus. Astana даст дополнительный импульс для расширения взаимовыгодного сотрудничества двух стран», – подчеркнул Премьер-министр Казахстана.

За несколько дней работы в Казахстане ведущим белорусским предприятиям удалось заключить ряд выгодных контрактов.

Лишь несколько примеров: ОАО «Амкодор» – управляющая компания холдинга до конца текущего года поставит в Казахстан не менее 50 единиц техники более чем на 2 млн долларов. Около трех тысяч тракторов до конца года планирует поставить в Казахстан и Минский тракторный завод. Производитель ювелирных изделий и бриллиантовой продукции ОАО «Гомельское ПО «Кристалл» по итогам работы на выставке возобновило сотрудничество с компанией АО «Казахювелир» и подписало новые контракты.

Конкретные предложения по активизации двустороннего сотрудничества бизнесмены обсудили на Казахстанско-Белорусском бизнес-

"The unique aspect of our exhibition is that it is based on the mutual interest of Belarusian and Kazakh businesses. We have here the companies that are interesting to our partners from Kazakhstan," said Vladimir Ulakhovich, the Chairman of the BelCCI.

The exhibited items included the grain combine Essil KZS-760 (joint development of Gomselmash JSC and Agromashholding Kazakhstan JSC), city low-floor bus produced by MAZ, a new line of wide-section tires by Belshina JSC production, cosmetics of VITEX CJSC and JV "BELITA" LLC, leather products of Galanteya JSC, the jewelry produced by Gomel JSC "Kristall" PA.

Andrey Kobayakov, the Prime Minister of Belarus and Bakytzhan Sagintayev, the Prime Minister of Kazakhstan, attended the exhibition opening ceremony.

"Businesspersons of Belarus and Kazakhstan have an excellent opportunity to acquaint their potential partners and colleagues with new ideas and innovative proposals," said Andrey Kobayakov.

"Today, about 250 joint ventures operate in Kazakhstan. At the same time, I think that the "Made in Belarus. Astana" exhibition will give an additional impetus to the expansion of mutually beneficial cooperation between the two countries," stressed the Prime Minister of Kazakhstan.

Leading Belarusian enterprises managed to conclude a number of profitable contracts during several days of work in Kazakhstan.

A few examples: Amkodor OJSC, the managing company of the holding, will supply at least 50 units of equipment valued more than \$2 million to Kazakhstan by the end of this year. The Minsk Trac-

tor Works plans to supply about three thousand tractors to Kazakhstan by the end of the year.

Based on the results of the exhibition performance, Gomel OJSC "Kristall" PA, the manufacturer of jewelry and diamond products, resumed cooperation with Kazakhvelir JSC and signed several new contracts.

Businessmen discussed specific proposals on enhancing bilateral cooperation during the Kazakhstan-Belarus business forum, held by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry jointly with the Foreign Trade Chamber of Kazakhstan. More than 200 representatives of the two countries' businesses gathered to strengthen trade ties in Astana. The heads of both governments attended the forum.

At the opening of the business forum, the Prime Minister of Belarus stressed that



форуме, организованном БелТПП совместно с Внешнеторговой палатой Казахстана. Для укрепления деловых связей в Астане собрались более 200 представителей бизнеса двух стран. В работе форума приняли участие главы правительств.

В ходе открытия бизнес-форума Премьер-министр Беларуси подчеркнул, что дальнейшее расширение экономических отношений и их конструктивное наполнение является одной из важнейших задач, стоящих перед двумя странами, поэтому проведение бизнес-форумов с участием глав правительств стало хорошей тради-

цией в сфере двустороннего торгово-экономического сотрудничества.

В свою очередь Глава Правительства Казахстана Бакытжан Сагинтаев подчеркнул, что интерес, проявленный к участию в форуме со стороны бизнес-сообщества двух стран, свидетельствует о взаимном стремлении к укреплению деловых контактов.

Участники форума обсудили перспективы развития торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, возможности реализации совместных проектов в области машиностроения, легкой промышлен-

ности, электронной торговли. Состоялись презентации научно-технического и туристического потенциала Беларуси, преимуществ ведения бизнеса на территории свободных экономических зон. После завершения пленарной части форума бизнесмены двух стран провели переговоры о дальнейшем взаимодействии в различных сферах.

Учитывая успешный опыт проведения выставки Made in Belarus. Astana, в 2018 году унитарное предприятие «Белинтерэкспо» планирует проведение более масштабных мероприятий в Казахстане – в Алматы и Шымкенте, а также в Узбекистане и Украине.



further expansion of economic relations was one of the most important tasks for the two states, therefore business forums with the participation of the heads of government had become a good tradition in the sphere of bilateral trade and economic cooperation.

In turn, Bakytzhan Sagintayev, the Head of the Government of Kazakhstan, emphasized that the interest shown to participation in the forum by the busi-

ness communities of the two countries testified to mutual striving to strengthen business contacts.

The forum participants discussed the prospects for the development of trade, economic and investment cooperation, the possibility of implementing joint projects in the fields of engineering, light industry, electronic commerce. Presentations were made on the scientific, technical and tourist potential of Belarus,

as well as on the advantages of doing business within free economic zones. After the plenary part of the forum, businessmen of the two countries held talks on further cooperation in various fields.

Given the success of "Made in Belarus. Astana" exhibition, Unitary Enterprise "Belinterexpo" is planning to hold new large-scale events in Kazakhstan (in Almaty and Shymkent), as well as in Uzbekistan and Ukraine in 2018.

30 процентов белорусского экспорта – в ЕС: как решать задачу?

Meeting the target of 30 percent export to the EU

**Александр Михневич,
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Беларусь в Королевстве
Бельгия и Великом Герцогстве
Люксембург (по совместительству),
Постоянный представитель при ЕС**



**Aleksandr Mikhnevich,
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of the Republic of
Belarus to the Kingdom of Belgium
and the Grand Duchy of Luxembourg,
Permanent representative of Belarus to
the European Union**

Регionalная диверсификация экспорта – это не лозунг, а необходимый компонент экономической безопасности государства. Она позволяет компенсировать возможные потери от колебаний конъюнктуры одних рынков за счет роста спроса на других. В долгосрочной перспективе это всегда выгоднее, чем устойчивое положение на одном, пусть и крупном, рынке. Синусоидальные изменения состояний рынков наших восточных, западных и удаленных соседей привели к однозначному выводу о не-

обходимости имплементации для нашего экспорта в эти регионы формулы «1/3+1/3+1/3», одна из трех составляющих которой – необходимый экспорт в Европейский союз.

Кто-то скажет, что это не так уж и сложно. Например, в 2012 году экспорт Беларуси в ЕС достигал 17,6 млрд долларов и составлял 38 процентов нашего общего экспорта.

Возможно, это действительно не сложно, если решать задачу лишь

Regional export diversification is not a slogan. It's an essential component of economic security allowing to offset possible losses from fluctuations on some markets by an increased demand on others. In the long term, it always gives more benefits than a stable position on one market, albeit a large one. Sinusoidal changes in the markets of our eastern, western and distant neighbors have led to an unequivocal conclusion about the need for the implementation of "1/3 + 1/3 + 1/3" formula for our exports to these regions. And one of the three components of this formula is the necessary exports to the European Union.

One might say that it is not so difficult. For example, our exports to the EU in 2012 reached \$17.6 billion and accounted for 38 percent of our total exports.

Perhaps, it's actually not that difficult to deliver on target only by increasing

raw material export to the EU. In addition to oil refining products, it is possible to simply remove restrictions on the export of timber, cattlehide, nitrogen fertilizers coupled with potash fertilizers, despite the prices for them in Europe staying relatively low. In such a way, it is quite easy to turn today's 24 percent of exports to the EU into 33 or even 40 percent. Moreover, such a strategy will be fully supported by the European Union, given its institutions pursue an economic target to ensure sufficient supplies of raw materials from outside the EU at a minimum cost.

The picture changes when we consider the raw material export to the EU if not a malady, then at least an exclusively tactical short-term measure. At that point the task is getting more ambitious, and therefore more difficult, i.e. to fill Belarusian exports to the EU with high value-added goods, gradually reducing the raw

путем наращивания сырьевого экспорта в ЕС. В дополнение к продуктам нефтепереработки можно просто снять ограничения на экспорт леса, шкур крупного рогатого скота, азотных удобрений, разбавить это все калийными, несмотря на сохранение довольно низких цен на них в Европе. Таким способом легко сегодняшние 24 процента экспорта в ЕС превратить в 33 или даже 40 процентов. Причем такая стратегия найдет полную поддержку со стороны Евросоюза, одна из основных экономических задач институтов которого – обеспечить достаточные поставки сырья из-за пределов ЕС по минимальной стоимости.

Иначе ситуация будет выглядеть, если признать сырьевой экспорт в ЕС если не болезнью, то как минимум исключительно тактической кратковременной мерой. Тогда задача становится более амбициозной, и соответственно, более сложной: наполнить белорусский экспорт в ЕС готовыми продуктами с высокой добавленной стоимостью, постепенно снижая сырьевую составляющую с сегодняшних 70–80 процентов до 20–30 процентов.

Преимущества второго подхода бесспорны, поэтому именно он предметно обсуждался, среди прочего, у Главы государства на совещании по приоритетам внешней политики Республики Беларусь на современном этапе в июле текущего года.

Значительная доля сырья в экспорте в Евросоюз – проблема, которую фиксируют многие страны – партнеры ЕС. И причины данной проблемы как в состоянии производства в странах-экспортерах, так и в экономической политике самого Европейского союза.

С одной стороны, для снижения доли сырьевого экспорта необходимо наличие у экспортера достаточного производства товаров с высокой добавленной стоимостью, конкурентоспособных на хоть и огромном, но очень насыщенном рынке ЕС. С другой стороны, мало произвести конкурентоспособный товар, надо его еще продвинуть на рынок ЕС, защищенный византийской системой барьеров, как общесоюзных, так и национальных. При этом иностранному, в том числе белорусскому, товару надо еще, «пробившись» через эти барьеры, остаться конкурентоспособным в борьбе



с активно субсидируемыми «отечественными». Поэтому решение задачи оказывается еще и двухкомпонентным.

Во-первых, необходимо четко понять, какие именно товары и в каком количестве мы можем и готовы поставлять на рынок ЕС. К примеру, Беларусь известна своим молоком, которое в сухом или сгущенном виде может поставляться на любые расстояния. Мы экспортируем сухого молока на сумму около 500 млн долларов в год. Но 93 процента этого молока поставляется в Россию. Да и Евросоюз его практически не импортирует. Соответственно, эта позиция, хоть и относится к основным в структуре белорусского экспорта, для наполнения экспорта в ЕС не подходит.

material component from today's 70–80 percent to 20–30 percent.

The advantages of the second approach are unarguable. Therefore, it was exactly this approach that was in detail discussed, among other topics, with the Head of State at the July's meeting on the current priorities of the Belarusian foreign policy.

A significant share of raw materials in the exports to the European Union is a problem recorded by many EU partner states. And the reasons for the problem can be found in the condition of export-

ing countries' production as well as in the economic policy of the European Union itself.

On the one hand, the exporter should manufacture enough high-value added goods, competitive on a large but very saturated EU market, so that to decrease the share of raw material export. On the other hand, it is not enough to make a competitive product. It should also be pushed to the EU market, protected by a Byzantine system of both all-union and national barriers. Moreover, "having fought its way through" these barriers, a foreign, including Belarusian, product

has to also stay competitive in the struggle against actively subsidized "domestic" ones. Thus, the achievement of the goal is two-component.

First of all, it's essential to clearly understand what kind and quantity of goods we are able and ready to supply to the EU market. For instance, Belarus is famous for its milk that can be supplied over all distances in a powdered and condensed form. Our exports of powdered milk are worth about \$500 million a year. However, 93 percent of the milk is supplied to Russia. Besides, the EU doesn't import it almost





Или, скажем, тракторы. Годовой объем их поставок за рубеж хоть и упал в последние годы почти в два раза, но все еще превышает те же 500 млн долларов. Но в силу применения ЕС инструмента защиты рынка – экологических требований к двигателям, которые мы пока выполнить не можем (по основным нашим продаваемым тракторам), наш суммарный экспорт тракторов в Евросоюз не превышает 20–25 млн долларов. И это при том, что общий импорт ЕС по данной позиции превышает 1,5 млрд долларов. То есть, если мы хотим нарастить импорт тракторов в Европу –

нам нужно «синхронизироваться» с его постоянно обновляемыми экологическими требованиями.

А вот с сыром надо было бы оценить свои возможности и действия еще раз. Мы экспортируем его на сумму до 800 млн долларов в год, но 98 процентов отправляем в РФ. Сейчас, особенно в силу наличия взаимных санкций Россия – ЕС, это вполне объяснимо. Но санкции не вечны, а Евросоюз импортирует сыра и творога на сумму около полумиллиарда долларов в год. Значит, как минимум нужно входить на рынок ЕС, а может, и изучить целесообразность наращивания объемов производства сыра в Беларуси для параллельного наполнения рынков и России, и Европейского союза.

Этот перечень можно продолжить. Еще во время моей работы в Великобритании принц Чарльз задал мне вопрос: «Беларусь на 40 процентов

покрыта лесами, почему же в британских магазинах так мало вашей мебели?» И хотя вопрос был задан без ожидания подробного ответа, есть о чем задуматься. Общий экспорт мебели из Беларуси составляет около 350 млн долларов, в основном, в страны СНГ. Но ведь только ЕС импортирует таких видов мебели на сумму более 15 млрд евро.

Примерно такие же соотношения по оптическим прищелкам, постельному и столовому белью, насосам, трансформаторам, игрушкам, косметике и другой продукции, в производстве которой у нас есть известные – по крайней мере, в нашем регионе – бренды.

Поэтому мы и предложили Правительству, Минэкономики и производителям проанализировать свои возможности и потребности ЕС, сформировать требования к себе для решения задачи по обеспечению 1/3 «нетолькосырьевого» экспорта в ЕС. Но это только первая компонента.

at all. Thus, although this item is one of the most important ones in the structure of Belarusian exports, it is not relevant as an export position to the EU.

Or, let's say, tractors. Although annual output of tractor supplies abroad has fallen by almost half in the last years, it still exceeds \$500 million. But since the EU uses a market protection tool – environmental standards for engines that we can't meet yet (for the tractors we mainly sell) – our total exports of tractors to the EU don't exceed \$20–25 million, while total EU imports of this item exceed \$1.5 billion. So, if we want to increase the imports of tractors to Europe, we need to adapt to its constantly updating environmental standards.

As regards cheese, it would be wise to consider our opportunities and actions one more time. Although its exports total up to \$800 million a year, 98 percent are supplied to Russia. It is quite understandable, especially now, in the context of mutual Russia – EU sanctions. But the sanctions won't last forever, and the EU imports cheese and cottage cheese worth about \$0.5 billion a year. Thus, we need at least to enter the EU market and maybe also consider whether it is economically viable to expand cheese output in Belarus for parallel saturation of both the Russian and the EU markets.

The list can be continued. Over my term in Britain, Prince Charles asked me, "Forests cover 40 percent of Belarusian land. Why is there so little Belarusian furniture

in the British shops?" And although he didn't expect a detailed answer, there is a lot to think about. Total Belarusian furniture exports account for about \$350 million; the furniture is mainly exported to the CIS countries. But the EU alone imports such furniture worth over €15 billion.

Almost the same with telescopic sights, bed and table linen, pumps, transformers, toys, cosmetics, and other brand goods produced by the Belarusian manufacturers famous at least in our region.

That's why we suggested that the Government, the Ministry of Economy, and manufacturers analyze their opportunities and the EU needs, form requirements for themselves to achieve the goal



Вторая – вхождение на рынок ЕС, один из самых защищенных рынков мира. И дело тут не в таможенных пошлинах. Средневзвешенный импортный тариф ЕС, по данным ВТО, в 2014 году составлял 2,7 процента, в том числе 8,5 процента по сельхозпродукции, 2,3 – по остальным товарам, т.е. в большинстве случаев тариф ЕС выполняет исключительно фискальную функцию. Для сравнения те же показатели для России, то есть ЕАЭС, в то же время составляли 8,1, 11,8 и 7,4 процента.

Проблема для товаров третьих стран заключается в целой системе ба-

рьеров, которые чисто внешне (в большинстве случаев) не противоречат правилам ВТО, а объясняются необходимостью обеспечения безопасности поступающих продуктов для людей и экологии, защиты прав потребителей и т.д. К таким барьерам относятся:

- процедуры ветеринарного или фитосанитарного контроля, прохождение которых явно затруднено (классический, «обычный» барьер ЕС);
- специальные требования к маркировке, упаковке продукции;
- процедуры подтверждения безопасности продукции. Это еще одна «классика» неопротекционизма, именно на этом этапе стопорится большинство поставок. Причем здесь возникает «тройной заслон». Во-первых, сама по себе сертификация безопасности – процесс долгий. Во-вторых, одно дело, если одного документа достаточно для всего ЕС, и совершенно другое – если в каждой стране нужно получать свой

сертификат (а таких случаев немало). И наконец, национальное лобби может тормозить процесс проверки безопасности товара. Тут уже не помешает и вмешательство на дипломатическом уровне;

- квоты на ввоз, в том числе тарифные квоты (именно квотированием до недавнего времени сдерживался импорт в ЕС белорусского текстиля);
- процедуры наблюдения за ввозом в ЕС (в виде выдачи бесплатных лицензий импортерам, которые формально импорт не ограничивают, но требуют дополнительных затрат, да и просто висят дамокловым мечом над импортером);
- дополнительные таможенные пошлины, в том числе антидемпинговые, специальные или компенсационные (например, действуют сейчас «из-за угрозы производителям Евросоюза» в отношении белорусских труб и арматуры);
- всевозможные запреты на ввоз в ЕС вне зависимости от формального повода к их введению;
- необоснованные увеличения базы для обложения товаров таможенными

of providing 1/3 not-only-raw-material exports to the EU. But it is only the first component.

The second one is entering the EU market, one of the world's most protected markets. And it's not about customs duties. According to the WTO, in 2014, the average EU import tariff was 2.7 percent, including 8.5 percent for agricultural products, 2.3 percent for other goods, i.e. the EU tariff mostly performs a fiscal function only. For reference, the same indices for Russia, i.e. the EAEU, were 8.1, 11.8, and 7.4 percent respectively.

The problem for third countries' goods is a whole system of barriers that seemingly (in most cases) don't contradict WTO rules and are attributed to the necessity

to make sure that incoming products are safe for people and environment, provide consumer protection, etc. The barriers are as follows:

- veterinary and phytosanitary control procedures that are evidently difficult to go through (a classic "common" EU barrier);
- special requirements for product labeling, package;
- product safety confirmation procedures. It is also a "classic" new protectionism example, it is the exact stage when most supplies stall. As a matter of fact, a "triple barrier" emerges here. First of all, safety certification itself is a long process. Second, it's one thing when one document is enough for the whole EU, but it's another when each country requires its own certificate (there have

been a number of such cases). Finally, national lobby may hamper the process of the product safety check. And here the interference at the diplomatic level would not go amiss;

- import quotas, including tariff quotas (these are the quotas that had restrained Belarusian textile imports to the EU until recently);
- EU import tracking procedures (in the form of free licenses granted to importers that formally don't restrain imports but require additional expenses and simply hang over the importer like a sword of Damocles);
- additional customs duties, including anti-dumping, special, and compensatory ones (e.g. they are currently in effect for Belarusian pipes and rebar "due to the threat to EU manufacturers");

пошлинами (например, стоимость доставки белорусских удобрений по ЕС в нарушение и права ВТО, и собственно законодательства Евросоюза тоже облагается пошлиной);

- дополнительные документы, требуемые для таможенного оформления в ЕС (их представление просто затягивает срок оформления, увеличивая расходы по доставке товара);

- любые иные процедуры и документы, влекущие дополнительные

финансовые и/или временные затраты белорусского экспортера или импортера страны ЕС.

И это мы еще ни слова не сказали про прямую господдержку «отечественных» производителей ЕС.

Белорусская продукция, как и любая другая, с этими барьерами сталкивается. Их надо как-то преодолевать, причем с минимальными затратами. Например, мы готовы экспортировать в ЕС мясо птицы. Импорт этого товара из-за пределов Евросоюза превышает 300 млн долларов,

и 30–40 из них вполне могли бы быть белорусскими. Но Еврокомиссия наотрез отказывается разрешать импорт птицы из Беларуси, разумеется, по соображениям ветеринарной безопасности. Сейчас этот вопрос вынесен уже на уровень политического диалога, так как на экспертном его решить не удастся.

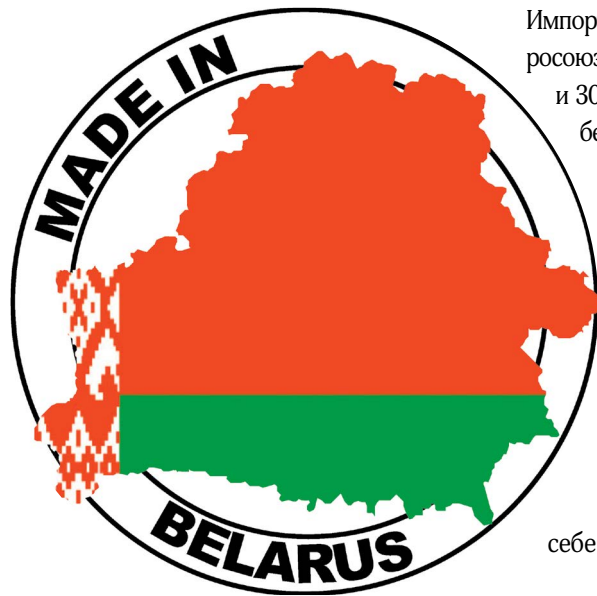
Всю эту систему барьеров надо себе четко представлять. Причем не

расценивать ее как нечто само собой разумеющееся и правильное. А четко понимать: это барьеры. И нужно их, во-первых, выявлять, во-вторых, минимизировать их влияние на наш экспорт в Евросоюз.

Именно исходя из этого Посольство совместно с производителями сейчас и проводит инвентаризацию нетарифных барьеров ЕС. Следующий обязательный шаг – предложить нашим экспортерам алгоритм их наименее затратного преодоления.

Сочетание этих двух элементов – формирование и выполнение требований к собственному экспорту и идентификация барьеров ЕС с выработкой механизмов их преодоления – представляют собой механизм «сложного» решения поставленной задачи по направлению 1/3 белорусского экспорта в ЕС.

Решение и в самом деле непростое, но дорогу осилит идущий.



- EU import bans of all kinds, regardless of the formal reason for their imposition;

- unjustified expansion of the base for imposing customs duties on goods (e.g. the cost of Belarusian fertilizer shipment across the EU is also subject to duty, in violation of both WTO law and the EU legislation itself);

- additional documents needed for customs clearance in the EU (their submission simply drags the registration time out, increasing shipping expenses);

- any other procedures and documents causing additional financial and/or time expenditures for a Belarusian exporter or an EU importer.

And we haven't yet mentioned direct state support of "domestic" EU manufacturers.

Like any other ones, Belarusian products face these barriers. They need to be overcome using minimum resources. For instance, we are ready to export poultry to the EU. The imports of this item from outside the European Union exceed \$300 million, 30–40 million of which could well be Belarusian. However, the European Commission flatly refuses to allow poultry imports from Belarus, on veterinary safety grounds, of course. The issue has already been brought to the political dialogue level as it appears to be impossible to tackle at the expert one.

It is necessary to have a clear understanding of the barriers system and not to consider it matter-of-course and right, but understand clearly that these are the barriers. And we should, first, identify

them, second, minimize their impact on our exports to the EU.

With this in mind, the Embassy together with manufacturers is currently carrying out an inventory of EU non-tariff barriers. The next obligatory step is to provide our exporters with a strategy for overcoming them at minimum expense.

The combination of the two elements – generation and implementation of requirements for our own exports and identification of EU barriers with the development of ways to overcome them is a mechanism for accomplishing the goal of 1/3 Belarusian exports to the EU.

It's not an easy task, but where there's a will there's a way.

Ваш бизнес-партнер: Индия

Your Business Partner: India

Экономическое положение

Индия – яркая и многообразная страна, чья экономика все более и более интегрируется в мировую. Развернутые реформы, предпринятые в последнем десятилетии, позволили обеспечить устойчивый экономический рост на семь и более процентов в год.

Экономика Индии охватывает традиционное и инновационное сельское хозяйство, широкий диапазон современных отраслей промышленности и множество видов услуг.

Сельскохозяйственный сектор составляет менее 20 процентов от валового национального продукта, тем не менее обеспечивает занятость 60 процентов населения. Индия – крупнейший в мире производитель чая. Страна

имеет большие запасы зерна, риса, пшеницы, сахарного тростника, хлопка и арахиса, занимает около 30 процентов мирового рынка специй. По количеству поголовья крупного рогатого скота Индия занимает первое место в мире, однако по потреблению мяса – одно из последних, что объясняется религиозными воззрениями индийцев.

В стране развиты автомобилестроение, металлургия, сборка велосипедов, производство телевизоров и радиоприемников, бумаги, удобрений и цемента. По развитию атомной промышленности Индия является лидером в развивающемся мире. Главной отраслью легпрома является производство текстиля, которое работает на отечественном сырье. Основными экспортными промышленными товарами

Economic situation

India is a vibrant and diverse country; its economy is increasingly becoming integrated into the world economy. The extensive reforms undertaken over the last decade have made it possible to ensure sustainable economic growth by seven percent or more per year.

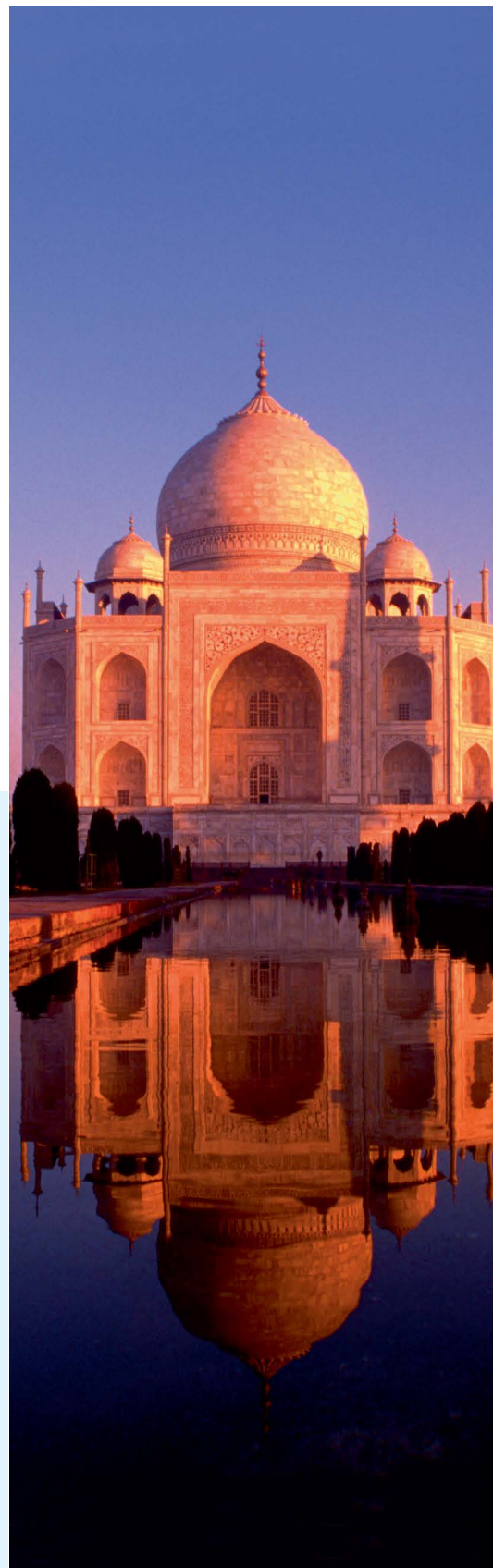
The economy of India embraces traditional and innovative agriculture, a wide range of modern industries and many types of services.

The agricultural sector accounts for less than 20 percent of the GNP; yet it provides employment for 60 percent of the population. India is the world's largest producer of tea. The country has vast reserves of grain, rice, wheat, sugar cane, cotton and peanuts; its share in the world

spice market is 30 percent. India tops the world list of cattle producers, but it is ranked very low in the consumption of meat, which is explained by the religious views of the Indians.

The automobile industry, metallurgy, assembly of bicycles, manufacture of TV sets and radio receivers, paper, fertilizers and cement are developed. India is a developing world leader in the nuclear industry progress. The main light industry branch is the textile production. The key export industrial goods are transport equipment, clothing and medicines.

Service sector is the main source of the country's economic growth. The speed, quality and complexity of the services offered for sale are constantly increasing. India is rapidly becoming one of the IT



являются транспортное оборудование, одежда и лекарства.

Основной источник экономического роста страны – сектор услуг, быстрая, качество и сложность которых постоянно повышаются. Индия быстро становится одним из центров информационных технологий. Этот потенциал отмечают всемирные программные гиганты, которые сделали существенные вложения в Индии.

В последние годы резко возрос объем внешней торговли Индии. Главные торговые партнеры страны – США, Германия, ОАЭ, Китай, Япония, Таиланд, Индонезия и ЕС.

Огромный и постоянно растущий рынок, развивающаяся инфраструктура, гибкая регулирующая среда, льготы делают Индию привлекательной для сотрудничества. Правительство Индии стремится создать благоприятные



centers, and the world's software giants that have made significant investments in India note the high potential of this sector development.

Recently, the volume of India's foreign trade has increased tremendously. The country's main trading partners are the USA, Germany, the UAE, China, Japan, Thailand, Indonesia, and the EU.

A huge and constantly growing market, developing infrastructure, flexible regulatory environment, tax benefits make India attractive for cooperation. The Government of India is motivated to create favorable conditions for the successful business. The access of foreign investments to the defense industries,

ятные условия для ведения успешного бизнеса: облегчен доступ иностранных инвестиций в оборонные отрасли промышленности, страховой сектор, телекоммуникационный кластер, развитие железнодорожной сети.

В ближайшее время правительство обещает новые меры поддержки инвестиционной и производственной активности. Цель – трансформировать Индию и сделать ее промышленным хабом в международном масштабе. Для этого было разработано много программ, которые должны привлечь новые технологии, инвестиции. Особое значение придается стимулированию программы «Делай в Индии», которая направлена на развитие 25 различных секторов экономики, в т.ч. за счет привлечения зарубежных технологий и организационного опыта. Хорошие возможности для сотрудничества открываются в рамках программы «Умные города», пред-



insurance sector, telecommunications cluster, and development of the railway network has been facilitated.

In the near future, the Government promises new measures to support investment and production activity. The goal is to transform India and make it an international industrial hub. For this purpose, many programs that should attract new technologies and investments have been developed. Particular emphasis is given to promoting the Make in India program, which is aimed to develop 25 different sectors of the economy, including by attracting foreign technologies and organizational experience. Good opportunities for cooperation arise within the framework of the Smart Towns pro-

полагающей развитие транспорта и инфраструктуры.

Конкурентные преимущества рынка Индии:

- огромный и постоянно растущий рынок;
- одна из самых открытых экономик мира для прямых инвестиций;
- низкая стоимость производства и рабочей силы;
- индийцы известны своим дружелюбием и теплотой души;
- в Индии повсеместно разговаривают на английском, особенно в сфере бизнеса;
- запасы полезных ископаемых значительны. Добываются железная руда, каменный уголь, нефть.

Двусторонние торговые-экономические отношения

Товарооборот по итогам января – июля 2017 г. составил 228,5 млн долларов с положительным для Беларуси



gram, which involves the development of transport and infrastructure.

Competitive advantages of the Indian market:

- a huge and constantly growing market;
- one the most open economies in the world for FDI;
- low cost of production and labor;
- the Indians are known for their friendliness;
- English is spoken everywhere in India, especially in business;
- reserves of mineral resources are significant. Iron ore, coal and oil are extracted.

Bilateral trade and economic relations

In January – July 2017, trade turnover made \$228.5 million with a surplus for

сальдо. К важнейшим экспортным товарам относятся калийные и азотные удобрения, синтетические нити, кожи крупного рогатого скота, проволока из нелегированной стали, носители информации, навигационные приборы и инструменты, электронные интегральные схемы, стекловолокно. Основные товарные позиции импорта в Беларусь: лекарственные средства, рыбная продукция, табачное сырье, кофе, чай, рис, кожаная обувь.

Товаропроводящая сеть белорусских предприятий в Индии включает представительства ОАО «Белорусская калийная компания», ЗАО «Белтех Оптроникс», совместные предприятия «Белаз-Энрика трейд энд сервисиз», «Амкодор-Индия», «Гомсельмаш-Индия», компанию «Шри шьям бэарингз» – дилер ОАО «Минский подшипниковый завод». Ведется работа по созданию совместных производств техники других белорусских флагманов.



Belarus. Potash and nitrogen fertilizers, synthetic threads, cattle skins, unalloyed steel wire, information carriers, navigation aids and tools, electronic integrated circuits, fiberglass are major export products. The main imports to Belarus are medicines, fish products, tobacco raw materials, coffee, tea, rice, and leather footwear.

The distribution network of the Belarusian enterprises in India is represented by the representative offices of the Belarusian Potash Company, "Beltech Optronics" company, the joint ventures "Belaz-Enrica Trades and Services", "Amkodor India", "Gomselmash India", the company "Shree Shyam Bearings – dealer of OJSC "Minsk Bearing Plant". Work is

Востребован в Индии опыт белорусских нефтяников – в августе текущего года ПО «Белоруснефть» успешно завершило первый совместный проект в области повышения нефтеотдачи пластов на месторождении Дигбой (штат Ассам).

В стадии проработки находится вопрос использования индийских кредитных средств для строительства и развития промышленной зоны мультимодального промышленно-логистического комплекса в поселке Болбасово Оршанского района для создания совместных производств товаров народного потребления – электроники, медикаментов, одежды, обуви и прочего.

На 2017–2018 годы намечен запуск совместных белорусско-индийских фармацевтических производств в Беларуси, где будут производиться лекарства для лечения рака, тубер-



underway to set up joint production facilities of other Belarusian flagships.

The experience of Belarusian oil processing companies is in demand in India. In August, PA "Belorusneft" successfully completed the first joint project in the field of enhanced oil recovery at Digboi Refinery, state of Assam.

The issue of using Indian credit funds for the construction and development of an industrial zone of a multimodal industrial and logistics complex in the village of Bolbasovo, Orsha district, is being worked out. The complex facilities will be used for joint production of consumer goods, such as electronics, medications, clothing, footwear, and other goods.

кулеза, ВИЧ, гепатита, противоопухолевые лекарства, моноклональные антитела.

Развиваются отношения и по другим направлениям. В их числе строительная сфера, легкая промышленность, научно-техническое сотрудничество, взаимодействие в культуре и туризме.

Импульс двустороннему сотрудничеству был придан в результате визита в Индию Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко 12 сентября текущего года. По итогам визита достигнуты договоренности по вопросам увеличения поставок в Индию калийных удобрений, применения белорусских наработок в развитии инициативы «Умные города», программы «Квалифицированная Индия», обсуждены совместные проекты в области науки, культуры, туризма и других сферах.



The launch of joint Belarusian-Indian pharmaceutical production in Belarus is planned for 2017–2018. The plant will produce drugs for the treatment of cancer, tuberculosis, HIV, hepatitis, as well as antitumor drugs, monoclonal antibodies.

Relations are developing in other areas as well. These include construction, light industry, scientific and technical cooperation, interaction in culture and tourism.

A major impetus to bilateral cooperation was given during the visit of Alexander Lukashenko, the President of the Republic of Belarus, to India on September 12. As a result of the visit, the two countries agreed to increase the delivery of potash fertilizers to India, to use Belarusian ideas

Потенциал белорусско-индийских торгово-экономических отношений гораздо выше того, что существует на сегодняшний день. Развитие двустороннего сотрудничества требует перехода от простых поставок продукции к более долгосрочным формам работы, основные из которых – трансфер технологий и производственная кооперация. В торгово-экономической сфере наиболее перспективным представляется сотрудничество в энергетике, машиностроении, информационных технологиях, фармацевтической и пищевой промышленности, ВПК, а также взаимный экспорт услуг. Способствовать развитию двусторонних отношений будет заключение соглашения о зоне свободной торговли между Индией и ЕАЭС, которое в скором времени планируется подписать.



in the implementation of India's Smart Towns initiative, the Qualified India program, discussed joint projects in science, culture, tourism, and other sectors.

The existing Belarusian-Indian trade and economic relations fall short of their potential. The development of bilateral cooperation requires the transition from simple deliveries of products to longer-term forms of work, such as technology transfer and production cooperation. In trade and economic sphere, the fields of energy, mechanical engineering, information technology, pharmaceutical and food industries, military-industrial complex, as well as mutual export of services are considered the most promising. The agreement on a free trade zone between India and the EAEU, which is to be signed shortly, will promote the development of bilateral relations.

**Виталий Прима,
Чрезвычайный и
Полномочный Посол
Беларуси в Индии:**



«В последнее время наблюдается активизация белорусско-индийского торгово-экономического сотрудничества.»

«Есть хорошие перспективы для роста поставок техники для горнодобывающей отрасли Индии. Обсуждаются и перспективные проекты в области сельскохозяйственного машиностроения. Задача – начать продвижение нашей техники на индийский рынок с последующим производством здесь и локализацией.»

ОАО «Белкоммунмаш» совместно с индийским партнером проводит подготовительные работы по выходу на рынок Индии инновационного белорусского электробуса. Возможно создание сборочных производств техники других белорусских производителей, в том числе ОАО «МАЗ».

Диверсификация наших отношений позволяет говорить, что сотрудничество расширяется по многим направлениям. Огромное количество индийских компаний заинтересованы в продолжении и развитии сотрудничества в сферах фармацевтики, нефтедобычи, туризма и образования».

**Панкадж Саксена,
Чрезвычайный и Полномочный
Посол Индии в
Беларуси:**



«Индия рассчитывает на значительное увеличение товарооборота с Беларусью за счет создания совместных производств и расширения сфер сотрудничества.»

В частности, Индия приглашает белорусские предприятия принять участие в правительственной программе «Делай в Индии», цель которой – поощрение и стимулирование создания предприятий в 25 секторах экономики: от туризма до горнодобывающей промышленности.

Я вижу перспективы в расширении поставок калийных удобрений, медикаментов, продукции машиностроения. Индийской стороной предложено подписание соглашения о сотрудничестве в области инвестиций, идет работа по проработке основных направлений данного документа.

После официального визита на высшем уровне в сентябре мы рассчитываем на активизацию двустороннего сотрудничества».

**Vitaliy Prima,
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of Belarus to
India:**

"Belarus and India have recently intensified their trade and economic cooperation. There are good prospects for the growth of mining industry equipment supplies to India. Future projects in the field of agricultural engineering are also discussed. The main task is to start promoting our machinery to the Indian market with the subsequent production here and localization."

Belkommunmash in cooperation with the Indian partner is getting ready to launch the innovative Belarusian electric bus to the Indian market. Efforts are being made to set up assembly plants of other Belarusian manufacturers, including MAZ.

We can say that our cooperation is expanding in many areas thanks to diversification of our relations. A great number of Indian companies are interested in further cooperation in the fields of pharmaceuticals, oil production, tourism, and education."

**Pankaj Saxena,
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of India to
Belarus:**

"India expects its trade with Belarus to grow considerably thanks to new joint ventures and the expansion of cooperation spheres."

In particular, India invites Belarusian companies to participate in the Make in India program. The goal of this program is to encourage and promote the establishment of enterprises in 25 sectors of the economy: from tourism to the mining industry.

I see prospects in the spheres of potash fertilizers, pharmaceuticals and mechanical engineering. India has suggested signing a bilateral investment agreement; the sides have come to terms concerning the content of the agreement to be signed soon.

After an official high-level visit in September, we look forward to intensifying bilateral cooperation."



Андрей Машков:
«Conte: сказка, превращенная в
реальность»

Andrei Mashkov:
"Conte: the fairy tale turned
into reality"

Говорят, как корабль назовешь, так он и поплывет. Conte в переводе с французского означает «Сказка». Согласитесь, в 1997 году, когда в городе Гродно ООО «Конте Спа» было только основано, трудно было представить, что предприятие в недалеком будущем станет одним из лидеров в производстве чулочно-носочных изделий, а также одежды и белья в Восточной Европе.

Сказку, о которой можно было только мечтать, удалось превратить в реальность. О том, как 20 лет неустанного развития и эффективной работы вывели «Конте Спа» на позицию одного из самых успешных брендов легкой промышленности Беларуси, наш корреспондент Александра Дорашенко узнала у директора ООО «Конте Спа» Андрея Машкова.

Уважаемый Андрей Юрьевич, рынок чулочно-носочных изделий огромен. В одной только России он составляет почти 600 миллионов пар в год. И конечно, на этом рынке всегда были традиционные лидеры: итальянцы, французы, немцы, китайцы. Однако 20 лет назад – когда было основано предприятие – было принято решение заняться именно этим бизнесом. Что подвигло на это, какие были основные мотивации?

Главной мотивацией для основания компании, созданной 20 лет назад Валентином и Дмитрием Байко, послужило то, что рынок производителей у нас в стране не развивался, предприниматели занимались в основном торговлей, а женские колготки значились в списке самых дефицитных товаров.

Сейчас уже мало кто помнит, но еще десять лет назад, когда колготки Conte только пробивались на полки белорусских магазинов и на внешние рынки, абсолютное большинство покупателей считало их продуктом иностранного производителя. Настолько Conte было не похоже и по названию, и по качеству, и по дизайну на отечественную продукцию.

Я работаю в компании уже 16 лет и, несомненно, горжусь тем, что ее пример показывает, что удачно выбранная ниша, помноженная на многолетний упорный труд и желание добиться успеха, могут дать прекрасные результаты: построить с нуля крупнейшее в Центральной и Восточной Европе чулочно-носочное предприятие, занимать все последние годы лидирующие позиции в различных рейтингах стоимости и известности бело-



They say "As you name the boat, so shall it float". Conte is a French word for "Fairy tale". Indeed, in 1997, when "Conte Spa" JLLC was just founded in the city of Grodno, it was difficult to imagine that in the near future the company will become one of the leaders in the production of hosiery, as well as clothing and linen in Eastern Europe.

The story, which could only be dreamed of, was turned into reality. How 20 years of tireless development and efficient work brought Conte Spa to the position of one of the most recognizable brands of Belarusian light industry sector, our correspondent Aleksandra Dorashenko learned from the Director of "Conte Spa" JLLC Andrei Mashkov.

Dear Andrei Yuryevich, the hosiery market is known to be vast. In Russia only, it accounts for almost 600 million pairs a year. And of course, there have always been traditional leaders in this market, namely Italia, France, Germany, and China. However, 20 years ago when the company was founded, it was decided to enter this business exactly. What were the main motivators?

The main motivation for the foundation of the company, which was established 20 years ago by Valentin Baiko along with his sons Valentin and Dmitri and several other partners, was that the producer market was not developing in our country, entrepreneurs were mainly engaged in trade, and women's

tights were on the list of the most scarce goods.

Now, very few people remember that ten years ago, when the Conte tights only made their way to the shelves of Belarusian stores and to foreign markets, the absolute majority of customers considered them to be a foreign product. Conte was to such an extent different from domestic products in its name, quality, and design.

I have been working in the company for 16 years and I'm certainly proud that its example shows that a well-chosen niche, multiplied by years of hard work and the desire to succeed, can give excellent results, i.e. to build the largest in Central and Eastern Europe hosiery company from scratch, to occupy the leading positions in various Belarusian brand value and popularity ratings. By the way, the Conte brand is estimated at more than \$50 million by experts.

русских брендов. К слову, бренд Conte оценивается экспертами более чем в 50 млн долларов США.

Бренд Conte большинство из нас ассоциирует с чулочными изделиями. А каков сегодня в целом ассортимент выпускаемой продукции, и каковы тенденции его развития?

Сегодня Conte – это не только лидер рынка чулочно-носочных изделий, но и один из ведущих производителей одежды, белья, в том числе корсетного. Покупатели уже не ассоциируют Conte elegant только с колготками, они оценили стиль и качество нашей одежды.



Most of us associate the Conte brand with hosiery. And what is today the whole range of products, and what are the trends of its development?

Today Conte is not only the leader of the hosiery market, but also one of the leading manufacturers of clothes and underwear, including shapewear. Our customers no longer associate Conte elegant with tights only; they value the style and quality of our clothes.

Product design lines are developed, production is improved and the evolution of

Каждый год развиваются дизайнерские линейки, совершенствуется производство и учитывается эволюция потребителей. Именно поэтому бренд (женский Conte elegant, мужской Diwari, детский – Conte kids, известный своей замечательной хлопковой коллекцией и ярким творческим подходом к дизайну, марка трикотажных изделий ESLI, новый бренд нижнего белья Conte Lingerie) остается одновременно амбициозной и универсальной маркой, получившей признание не только на территории Беларуси, но и за рубежом. В целом под брендами Conte выпускается более 100 000 000 изделий в год.

Только за последний год мы выпустили новые коллекции купальников, корсетного

consumer opinion is taken into account year by year. That is why the brand (female Conte elegant, male Diwari, children's Conte Kids, famous for its remarkable

cotton collection and bright creative design approach, ESLI brand of knitwear, new underwear Conte Lingerie brand) remains both an ambitious and universal brand not only on the territory of Belarus, but also abroad. In general, more than 100,000,000 Conte brand products are manufactured annually.

Last year only we have released new collections of swimwear, corset linen and jeans, which were vividly demonstrated at the CONTE FASHION SHOW (May 2017), first event of the kind in the history of the brand. It was the first time

белья и джинсов, которые были ярко продемонстрированы на первом в истории бренда CONTE FASHION SHOW (май 2017 г.). Впервые компания представила несколько новых коллекций одежды, за показом следили более тысячи человек, среди которых партнеры и поставщики компании, представители шоу-бизнеса и fashion-индустрии. Было представлено более двухсот женских, мужских и детских образов.

Что же касается тенденций развития, главными из них, как и прежде, остаются мнения потребителей и безукоризненное исполнение выпускаемой продукции, а также следование философии «продукция для всей семьи».

Модные тенденции находят отражение в новинках, а контроль качества на предприятии отработан до мелочей. В адрес компании регулярно поступа-

that several new collections of clothes were introduced by the company. A thousand people, including partners and suppliers of the company, representatives of show business and fashion industry followed the show. More than two hundred female, male and child fashion looks were presented.

As for the trends, the main of them, as before, are consumer preferences and impeccable design of products, as well as following the philosophy of "products for the whole family".

Fashion trends are reflected in new items, and quality control at the enterprise is worked out to the smallest detail. The company regularly receives letters of gratitude and the most enthusiastic reviews about the products, including on the official websites of the company. Today, online sales are becoming increasingly popular. The online store conteshop.by has been running for more than a year. We

ют письма с благодарностями и самые восторженные отзывы о продукции, в том числе и на официальных сайтах компании. Сегодня все большей популярностью пользуются онлайн-продажи. Больше двух лет работает интернет-магазин conteshop.by. Активно развиваем электронные сервисы для наших постоянных партнеров.

Conte – одно из пока немногих отечественных предприятий, имеющих достаточно уверенные позиции на зарубежных рынках. Более того, за последние 10 лет вы сумели занять лидирующие позиции в носочно-чулочном сегменте рынка СНГ. По-



are actively developing electronic services for our committed partners.

Conte is one of the few domestic enterprises that have sufficiently confident positions in foreign markets. Moreover, you have become the leader in the hosiery segment of the CIS market over the past 10 years. Is there any secret of the success of export development and promotion of goods abroad?

Indeed, 70 percent of the company's total production is exported. Products

делитесь секретами успеха развития экспорта и продвижения товаров за рубежом.

Действительно, 70 процентов общего объема производства компании идет на экспорт. Товары с логотипом Conte продаются более чем в 30 странах мира. В России и Украине, где у нас есть мощная дилерская сеть, мы присутствуем уже 10 лет. Большой потенциал видим в торговле со странами ЕС, освоили рынок Прибалтики, Польши.

Успех компании на зарубежных рынках во многом обусловлен прекрасной производственной базой, которую сегодня характеризуют 50 тыс. квадратных метров производствен-

been present for 10 years. We see great potential in trade with the EU countries. Moreover, we have tapped the Baltic and Poland markets.

The success of the company in foreign markets is largely attribute to the excellent production base, including 50 thousand square meters of production and storage area, more than two thousand Italian knitting LONATI machines, the use of high-quality yarn only from Italian, German, Austrian and other manufacturers, three-stage manual

ных и складских площадей, более двух тысяч итальянских вязальных автоматов LONATI, использование только высококачественных нитей от итальянских, немецких, австрийских и других производителей, трех-этапный ручной контроль качества, собственное фирменное торговое оборудование.

Уверенные позиции на зарубежных рынках не были бы возможны без современного дизайна и высокого качества, конкурентного преимущества в цене. Естественно, что вся продукция производится в соответствии с европейскими и национальными требованиями, что гарантирует высокое качество. А также слагаемые успеха – это контроль и организация системы продаж, правильный выбор локального партнера, брендинг и маркетинговая раскрутка, адекватная конкурентной среде, правильная политика продаж в той или иной стране.

with the Conte logo are sold in more than 30 countries. In Russia and Ukraine, where we have an extensive dealer network, we have

quality control, own proprietary trading equipment.

Confident positions in foreign markets would not have been possible without modern design and high quality, competitive price advantage. Naturally, all products are produced in accordance with European and national requirements, which guarantees high quality. Apart from that, success factors are the control and organization of the sales system, the right choice of a local partner, branding and marketing promotion with regard to the competitive environment, the correct sales policy in this or that country.

What product lines are export-oriented?

We export the entire range of our products, namely our well-known hosiery, knitted goods, which have already gained

Какие линейки товаров идут за рубеж?

На экспорт мы отправляем весь ассортимент продукции. Это и знаковые для нас чулочно-носочные изделия, и трикотаж, уже успевший заслужить доверие покупателей, и абсолютно новые коллекции корсетного белья, купальников и джинсов. Мы уверены в нашем товаре, поэтому не боимся представить его на суд зарубежных покупателей. А самое главное, что за рубежом Conte уже любят не меньше, чем в Беларуси.

Как предугадать, что будет востребовано на мировых рынках в ближайшее время?

Важно отслеживать и анализировать мировые тенденции в об-

ласти моды, посещать зарубежные отраслевые выставки и, исходя из этого, стараться предугадать ситуацию в будущем. И обязательно уметь сохранить тонкую грань между «модно», «красиво» и «качественно».

Какие рынки компания планирует завоевывать в ближайшей перспективе? Как сохранить позиции там, где Conte уже знают и любят?

В сегменте предметов первой необходимости промышленных товаров с короткими сроками носки всегда была, есть и будет самая жесткая конкуренция. Поэтому изначально была занята ниша, которую на постсоветском рынке традиционно занимали производители из стран Европейского союза. На сегодняшний день компания успеш-

но развивается в странах Юго-Восточной Азии, в частности во Вьетнаме. Из новых рынков сбыта в этом году открыли Перу и Новую Зеландию. Расширяем сеть фирменных магазинов в Беларуси, Украине и России. Это хорошая возможность презентовать новинки, лишний раз заявить о себе как о солидном производителе с широкой линейкой товаров для всей семьи.

Сегодня Conte узнаваем и востребован во многих странах мира. Женщины, которые много лет назад открыли для себя и полюбили наши колготки, точно так же отдают предпочтение одежде нашего бренда, покупают ее себе и всем членам семьи. А мы, в свою очередь, будем делать все для того, чтобы те, кто однажды купил продукцию Conte, остались с нами навсегда.



It is important to monitor and analyze world trends in fashion, visit specialized foreign trade fairs, and, based on this, try to predict the situation in the future and be able to keep the fine line between "fashionable", "beautiful" and "of high quality".

initially a niche, which was traditionally occupied by producers from the countries of the European Union in the post-Soviet market, was occupied. To date, the company has been successfully developing in the countries of South-East Asia, in particular in Vietnam. This year we have opened new markets of Peru and New Zealand. We expand the network of branded stores in Belarus, Ukraine and Russia. This is a good opportunity to present new items and to declare ourselves a solid manufacturer with a wide range of products for the whole family.

customer trust, and a completely new collection of lingerie, swimwear and jeans. We believe in our product, so we are not afraid to submit it to the approval of foreign buyers. And the most important thing is that people from different countries are fond of Conte brand.

How to predict what will be in demand in the world markets in the near future?

What markets does the company plan to enter in the near future? How to keep positions at the markets where customers already know and like Conte?

There have always been and always will be the toughest competition in the segment of basic necessities of industrial goods with short wearing life. Therefore,

Today, Conte is recognized and in demand in many countries of the world. The women, who many years ago discovered and took a fancy to our tights, similarly prefer the clothes of our brand and buy it for themselves and all their family members. And we, in turn, will do everything to ensure that those who once buy Conte products will stay with us forever.

Медиация. Эффективное разрешение споров

Виталий Бабищевич,
начальник юридического управления
БелТПП



Для большинства отечественных субъектов хозяйствования традиционным способом разрешения внешнеэкономических споров является обращение в суд. Однако судебный процесс приводит к значительным финансовым и временным издержкам, нежелательной огласке обстоятельств спора, возникновению проблем с порядком исполнения судебного решения и, что немаловажно, наносит вред деловым отношениям. В то время как хорошие отношения между отечественными и зарубежными субъектами экспортно-импортных сделок имеют особую важность для увеличения поставок белорусской продукции и развития экономики Республики Беларусь.

В мировой практике внешнеэкономической деятельности широко применяются различные механизмы досудебного урегулирования конфликтов между субъектами хозяйствования. И в частности, процедура медиации, предполагающая проведение переговоров сторон в целях урегулирования спора путем выработки ими взаимоприемлемого соглашения с участием и при содействии посредника (медиатора), то есть не заинтересованного в исходе дела лица.

Так, в США и странах Европы большинство споров разрешается сторонами в досудебном порядке, в том числе путем проведения медиации, в Китае около 30 процентов споров не доходят до судебного заседания. Отмечается большой интерес к медиации и со стороны крупных корпораций (например, General Electric, Motorola, Toyota), которые экономят миллионы долларов на судебных исках, а также сохраняют партнерские взаимоотношения и деловую репутацию.

В соседних странах также наблюдается рост интереса к медиации как эффективному и цивилизованному способу урегулирования споров. В системе Торгово-промышленной палаты Российской Федерации функционирует более 60 центров медиации, в том числе коллегия посредников, при содействии которой, например, недавно были урегулированы 15 споров между ОАО «РЖД» и ООО «Промышленная группа «Фосфорит». В Украине отмечают положительное влияние медиации на досудебное урегулирование споров. Согласно статистике адвокатского объединения «Коллегия адвокатов Украины», из общего количества споров, по которым клиенты обращались за правовой помощью, 80 процентов были разрешены путем проведения медиации.

В Беларуси медиация находится на стадии развития. Тем не менее пилотный проект по продвижению данного механизма разрешения конфликтов показал, что в ходе 50 из 100 проведенных медиаций были заключены медиативные соглашения, 92 процента из которых были исполнены добровольно.

Широкое применение медиации обуславливается ее значительными преимуществами. Перечислим некоторые из них.

Минимальные затраты

Медиация помогает сэкономить время и деньги, так как спор может быть разрешен в течение нескольких недель, в то время как судебные процессы длятся от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гибкость процесса

Медиация является неформальной процедурой, которая может быть под-

строена под конкретные особенности и потребности сторон.

Укрепление доверия и развитие сотрудничества

Медиация позволяет сторонам спора сохранить и развить свои деловые отношения.

Конструктивность

Медиация ориентирована не столько на конфликт (поиск виновной стороны), сколько на конструктивный поиск взаимоприемлемых решений.

Конфиденциальность и сохранение репутации

Медиации – это конфиденциальные процессы, которые позволяют устранить возможность формирования негативной репутации сторон.

Добровольность и исполнимость

При разрешении спора с помощью медиации достигнутые договоренности, как правило, более долговечны и отвечают реальному положению вещей, что не только способствует превращению их в жизнь, но и делает их

осуществление обоюдно приемлемым и естественным шагом.

Кроме этого, в частности, хозяйственное процессуальное законодательство Республики Беларусь предусматривает возможность обращения в суд за выдачей исполнительного документа в случае неисполнения одной из сторон медиативного соглашения.

Предсказуемость

Результат судебного разбирательства, как правило, непредсказуем. Результат медиации можно спрогнозировать, поскольку стороны непосредственно участвуют в принятии итогового решения.

Как показывает мировая практика, традиционно в сферу компетенции торгово-промышленных палат входит реализация альтернативных механизмов урегулирования споров.

Сегодня при БелТПП действует Международный арбитражный суд, который успешно обеспечивает арбитражное рассмотрение внешнеэкономических споров. Наличие у Палаты большого опыта в сфере внеш-

неэкономической деятельности, организационных и технических ресурсов, возможностей обеспечить участие в переговорном процессе зарубежных субъектов хозяйствования и представителей заинтересованных организаций расширяет спектр услуг БелТПП по правовому обеспечению ВЭД. Это – один из основных приоритетов, указанных в стратегическом плане развития Белорусской торгово-промышленной палаты до 2020 года. С учетом специфики своей деятельности, направленной на упрочение внешнеэкономических связей между субъектами хозяйствования, Палата делает акцент, прежде всего, на досудебном урегулировании внешнеэкономических споров, в том числе путем медиации.

В настоящее время идет работа по внедрению процедуры медиации в Белорусской торгово-промышленной палате. Надеемся, что данная услуга будет способствовать конструктивному разрешению внешнеэкономических споров, укреплению доверия и партнерских отношений представителей белорусских и зарубежных деловых кругов.

Адвалорная доля и таможенная стоимость иностранных материалов. Как рассчитать?

Татьяна Тачилова,
ведущий специалист по экспертизе и сертификации
службы экспертизы и сертификации
БелТПП



Определение страны происхождения товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза, осуществляется в соответствии с критериями происхождения, установленными международными договорами Республики Беларусь или национальными правилами страны ввоза товаров.

Одним из критериев происхождения товара является правило адвалорной доли, которое выражается выполнением следующего условия: стоимость материалов, сырья, комплектующих, полуфабрикатов (далее – материалы) иностранного происхождения, используемых при изготовлении, не должна превышать фиксированной процентной доли в цене конечного товара.

Следует отметить, что выполнение критериев происхождения находится под постоянным контролем таможенных органов страны ввоза товара, особенно в случаях, когда речь идет о предоставлении товарам режима свободной торговли и различного рода преференций.

В связи с этим важным для белорусских экспортеров является правильно определить долю материалов иностранного происхождения в цене конечного товара.

Рассмотрим порядок расчета адвалорной доли на примере Правил определения страны происхождения товаров, являющихся неотъемлемой частью Соглашения о правилах опреде-

ления страны происхождения товаров в СНГ от 20 ноября 2009 г. (далее – Правила и Соглашение).

Данный критерий включается в перечень условий, производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из той страны, в которой они имели место (приложение 1 Правил) как самостоятельно, так и в сочетании с выполнением иных необходимых условий, производственных и технологических операций.

При этом, как указано в Правилах, стоимостные показатели следует рассчитывать:

- для материалов иностранного происхождения – по таможенной стоимости таких материалов при их ввозе в Республику Беларусь или по документально подтвержденной цене их первой продажи на территории Беларуси;
- для конечного товара – по цене на условиях франко-завод.

Согласно Правилам, материалом иностранного происхождения считается материал, не происходящий с территорий государств – участников Соглашения, или материал, происхождение которого не установлено.

Таким образом, когда согласно Правилам происхождение экспортируемого из Беларуси товара определяется в соответствии с правилом адвалорной доли, при ее расчете следует использовать сведения о таможенной стоимости материалов иностранного происхождения.

Вместе с тем Правилами термин «таможенная стоимость» не конкретизируется.

Однако в контексте Правил термин «таможенная стоимость» должен рассматриваться с учетом правовой базы, действующей в Республике Беларусь, и международной практики.

В соответствии с пунктом 1 статьи 92 Закона Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании» (далее – Закон), определение таможенной стоимости материалов¹, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза при их ввозе на территорию Республики Беларусь, осуществляется в соответствии с Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 г.² (далее – Соглашение ТС) с учетом особенностей, установленных Таможенным кодексом Таможенного союза и иными международными договорами государств – членов Таможенного союза.

Согласно статье 1 Соглашения ТС таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, определяется в соответствии с принципами и общими правилами, установленными статьей VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года (ГАТТ 1994) и Соглашением по применению данной статьи.

В соответствии со статьями 4, 5 Соглашения ТС таможенной стоимостью материалов, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти материалы при их продаже для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза.

При определении таможенной стоимости материалов по стоимости сделки с ними к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти материалы, добавляются расходы на упаковку, транспортировку, хранение, страхование и т.д.

Декларирование таможенной стоимости материалов осуществляется декларантом в рамках общих процедур таможенного декларирования путем заявления сведений о методе определения таможенной стоимости материалов, величине таможенной стоимости материалов, об обстоятельствах и условиях внешнеэкономической сделки, имеющих отношение к определению таможенной стоимости материалов, а также путем представления подтверждающих их документов согласно пунктам 1, 2 статьи 65 Таможенного кодекса Таможенного союза.

Таможенная стоимость материалов определяется декларантом с использованием одного из следующих методов: по цене сделки с ввозимым товаром (метод 1); по цене сделки с идентичными товарами (метод 2); по цене сделки с однородными товарами (метод 3); метода вычитания (метод 4); метода сложения (метод 5); резервного метода (метод 6).

Таможенная стоимость материалов определяется, в первую очередь, для целей расчета и уплаты таможенных платежей и не во всех случаях определяется на основании контрактной стоимости товаров.

Следует обратить внимание, что понятия «контрактная (фактурная) стоимость» и «таможенная стоимость» не являются идентичными. Документами, подтверждающим таможенную стоимость материалов для целей применения правила адвалорной доли,

является импортная таможенная декларация и/или декларация таможенной стоимости.

Как правило, информация о таможенной стоимости материалов, используемая впоследствии для расчета адвалорной доли, указывается в импортной декларации в графе 45 «Таможенная стоимость».

Таможенный орган на основании документов и сведений, представленных декларантом, а также на основании имеющейся в его распоряжении информации принимает решение о правомерности выбора метода определения таможенной стоимости и о правильности определения заявленной декларантом таможенной стоимости в целом.

В ряде случаев в связи с выявлением таможенным органом или декларантом недостоверности сведений в отношении метода определения таможенной стоимости, ее величины и (или) структуры таможенная стоимость корректируется таможенным органом.

На основании вышеуказанного подведем итог: при расчете адвалорной доли для целей определения страны происхождения вывозимых с территории Республики Беларусь товаров, изготовленных с использованием иностранных материалов, ввезенных на территорию Республики Беларусь, стоимость таких материалов определяется по их таможенной стоимости, указанной в таможенной декларации, принятой таможенным органом, с учетом ее корректировки.

¹ Здесь и далее речь идет о материалах иностранного происхождения, ввозимых на территорию Республики Беларусь и используемых для изготовления конечного товара.

² До момента вступления в силу Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза – 01.01.2018.

Ян Функ,
доктор юридических наук, профессор,
председатель МАС при БелТПП



Инна Перерва,
кандидат юридических наук,
начальник информационно-
консультационного центра МАС
при БелТПП



Почему важно точно определять предмет договора

Практика рассмотрения дел в Международном арбитражном суде при БелТПП свидетельствует о том, что субъекты не всегда точно определяют предмет договора международной купли-продажи товаров.

В результате возникают сложности не только с исполнением договора, но и с защитой прав и законных интересов по нему.

В связи с этим сторонам в обязательном порядке в договорах международной купли-продажи товаров необходимо точно именовать его предмет (объект), то есть тот товар, который продается и покупается, а также детально указывать характеристики соответствующего товара, в том числе:

- является ли товар новым или бывшим в употреблении;
- страну происхождения;
- какие материалы должны быть использованы при создании товара;
- перечень товаросопроводительных документов.

В противном случае – при неточном описании товара – представления

о том, что продается и что покупается, у сторон договора могут не совпадать. В частности, покупатель может думать, что он приобретает новый товар, а в действительности ему будет поставлен товар, бывший в употреблении или хранящийся на складе в течение многих лет, даже произведенный еще в СССР. Или покупатель считает, что приобретает товар, произведенный в Италии, а в действительности получит товар, произведенный в Китае. Или покупатель исходит из того, что он приобретает изделия из алюминия, в действительности же поставляются изделия из стали и т.д. (Приведенные примеры – случаи из практики Международного арбитражного суда при БелТПП.)

В качестве более развернутого примера подобных обстоятельств приведем одно из дел, решение по которому вынесено Международным арбитражным судом при БелТПП в прошлом году.

Спор между истцом – обществом с ограниченной ответственностью А (Латвийская Республика) – и ответчиком – индивидуальным предпринимателем Б (Республика Беларусь) – возник из договора международной купли-продажи товаров от 22 октября 2014 г. (далее – Контракт).

В соответствии с условиями Контракта ответчик в качестве поставщика обязался передать в собственность, а истец в качестве покупателя обязался принять и оплатить товар – автомат этикетированный Б4-ВРК/6 и конвейер М8 АКС.

22 октября 2014 г. ответчиком был выставлен счет-фактура на сумму 7600 долларов США. Истец в согласованные с ответчиком сроки выполнил свои обязательства по оплате товара.

Перевозка товара осуществлялась по CMR-накладной от 24 октября 2014 г. Товар прибыл к истцу под разгрузку 27 октября 2014 г. В этот же день товар был отгружен на склад истца.

Для проверки, наладки и установки данного оборудования истцом было приглашено закрытое акционерное общество Т, которое пришло к выводу о том, что эксплуатация данного оборудования невозможна, оборудованию требуется полный капитальный ремонт. Все выявленные недостатки товара были зафиксированы в акте осмотра оборудования (направлен ответчику по электронной почте).

По результатам экспертизы, проведенной обществом с ограниченной

ответственностью С 16 марта 2015 г., было выдано заключение о том, что оборудование не может быть введено в эксплуатацию и не соответствует условиям Контракта.

Касательно недостатков оборудования представитель истца в судебном заседании указал, что разделяет позицию эксперта.

Правовым основанием требования истца о возврате суммы уплаченных денежных средств являлись положения Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (г.Вена, 1980 год) и нормы статьи 445 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

В силу норм применимого права истец вправе заявить требование о возврате уплаченной за товар суммы денежных средств лишь в том случае, если нарушение ответчиком требований к качеству поставляемых товаров было существенным.

Ответчик возражал против доводов истца, базируясь на том, что он:

- отрицает ряд недостатков и не считает их существенными;
- считает, что истец не выполнил процедуру предъявления претензий по качеству оборудования, в результате чего он утратил право на заявление этих требований;

- предлагал устранить недостатки оборудования, а истец отказался принять исполнение (что также лишает истца права потребовать возврата денег, уплаченных за товар, убытков в размере 2360,45 евро и иных расходов).

Поскольку недостатки в оборудовании, указанные истцом, могли быть обнаружены при его обычном осмотре, никаких препятствий к тому, чтобы заявить о них ответчику в разумный срок, у истца не имелось.

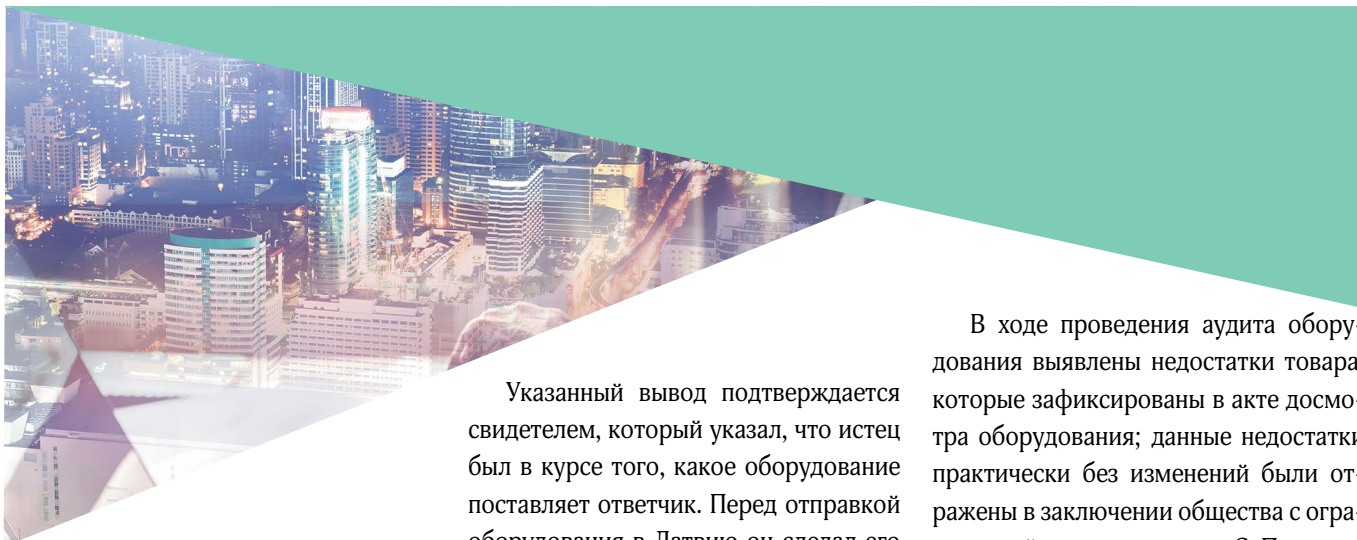
Ответчик в судебном заседании указывал, что истец за год, прошедший с момента поставки оборудования, не предпринял ни малейшей попытки к тому, чтобы смонтировать оборудование, осуществить его наладку.

Ответчик указывал также, что истец к моменту рассмотрения дела не заявил о своем отказе от Контракта и приемки оборудования.

Вместе с тем истец в судебном заседании обратил внимание на то, что в соответствии с заключением экспертизы общества с ограниченной ответственностью С оборудование имеет ряд недостатков, не может быть введено в эксплуатацию и не соответствует условиям Контракта.

По данному вопросу состав суда отметил, что все указанные выше недостатки оборудования, несмотря на их значительное количество, не свидетельствуют о существенности несоответствия оборудования по качеству, исходя из следующего.





Стороны Контракта согласовали поставку бывшего в употреблении оборудования. Более того, именно согласование поставки бывшего в употреблении оборудования является причиной низкой стоимости данного товара. Значительная же часть указанных экспертом недостатков объясняется именно этой причиной.

При этом истец не представил доказательств того, что оборудование было собрано при проведении экспертизы.

Что же касается остальных замечаний эксперта, то состав суда не усмотрел доказательств того, что оборудование должно было быть поставлено именно в той комплектации, которая указана в экспертном заключении: с опорной конструкцией и вакуумным насосом, а также с магазином для подачи П-образной марки.

Указанный вывод подтверждается свидетелем, который указал, что истец был в курсе того, какое оборудование поставляет ответчик. Перед отправкой оборудования в Латвию он сделал его фото и видео и отправил истцу. При этом оборудование было подключено к электропитанию и работало.

Свидетель также отметил, что у сторон изначально была договоренность о том, что вакуумный насос будет приобретаться истцом самостоятельно, а комплект переналадки на соответствующую марку был передан истцу ответчиком дополнительно.

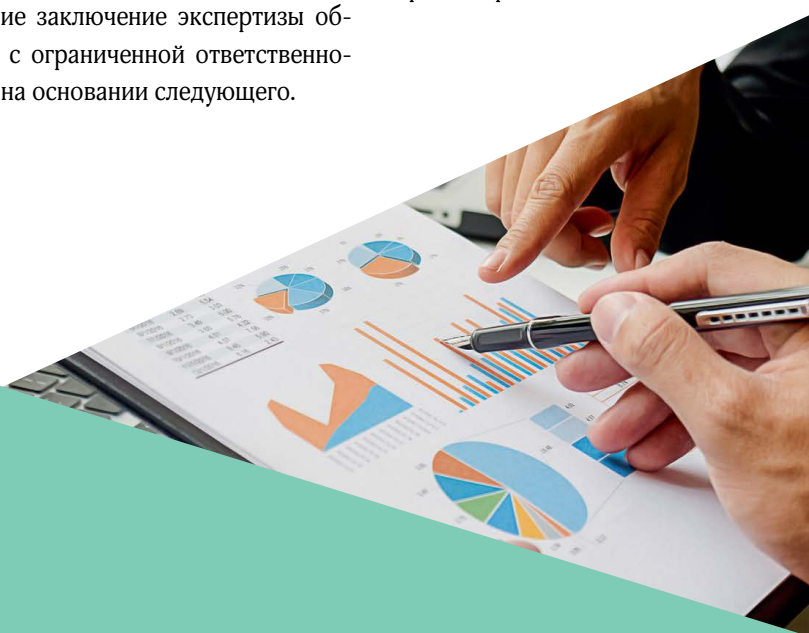
И, наконец, истец был в курсе того, что акцизный автомат не будет клеить акцизную марку на бутылку определенного формата – 1 литр (об этом истцу сообщил свидетель).

Кроме того, ответчик поставил под сомнение заключение экспертизы общества с ограниченной ответственностью С на основании следующего.

В ходе проведения аудита оборудования выявлены недостатки товара, которые зафиксированы в акте досмотра оборудования; данные недостатки практически без изменений были отражены в заключении общества с ограниченной ответственности С. При этом экспертиза проводилась без приглашения представителя ответчика.

Кроме того, зафиксированные в акте и заключении недостатки оборудования, по мнению ответчика, являются необъективными, так как для проведения экспертизы необходимо досконально знать данное оборудование или иметь техническую документацию с перечнем комплектующих узлов и деталей, из которых оно состоит.

В связи с указанными обстоятельствами ответчик ходатайствовал о проведении в Латвии экспертизы качества поставленного оборудования с участием эксперта Белорусской торгово-промышленной палаты, а так-



же представителей истца и ответчика. Для проведения экспертизы ответчик просил истца обеспечить ряд условий.

Истец представил возражение на ходатайство о проведении экспертизы качества оборудования и указал, что целесообразность в проведении экспертизы, о которой ходатайствует ответчик, отсутствует, поскольку оборудование, поставленное ответчиком, не соответствует условиям Контракта не потому, что оно некачественное, а потому, что поставлено вообще иное оборудование, не отвечающее условиям Контракта.

При этом истец указал, что в случае удовлетворения ходатайства о проведении экспертизы качества оборудования истец может обеспечить некоторые условия, о которых просит ответчик.

Относительно вышеизложенных обстоятельств состав суда отметил, что

свидетель подтвердил согласование сторонами поставки именно того оборудования, которое фактически было поставлено.

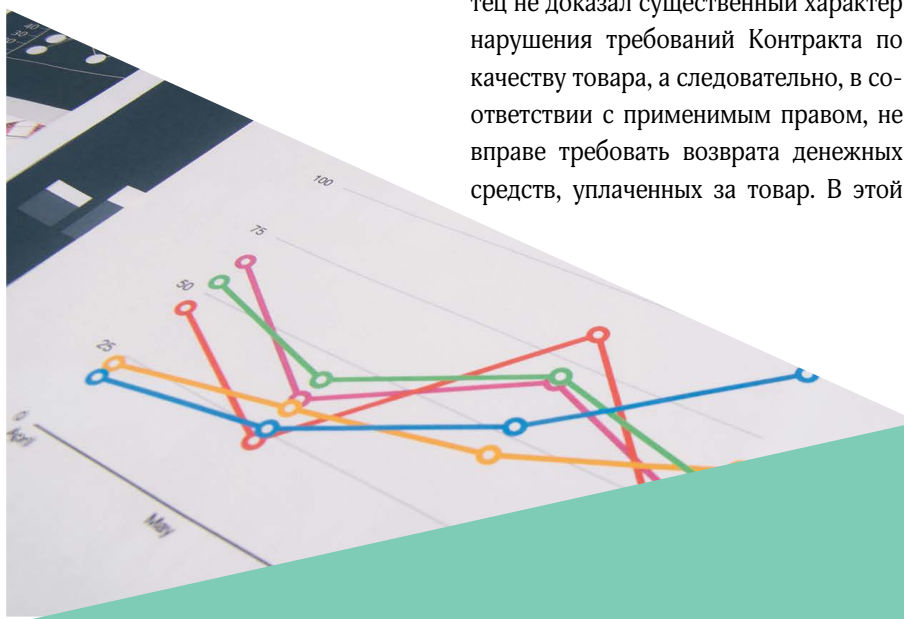
Кроме того, фактический отказ истца от проведения экспертизы оборудования независимым экспертом (экспертом БелТПП) при тех обстоятельствах, что указанные иными экспертами недостатки не подтверждают факт существенности нарушений условий Контракта по качеству товара со стороны ответчика, привел к негативному для истца выводу в отношении тех фактов, о которых истец заявил, с учетом того что истец при заключении Контракта знал о том, что поставляется товар, бывший в употреблении, а также об иных характеристиках товара.

Состав суда пришел к выводу о недоказанности истцом тех обстоятельств, на которые он ссылается. Истец не доказал существенный характер нарушения требований Контракта по качеству товара, а следовательно, в соответствии с применимым правом, не вправе требовать возврата денежных средств, уплаченных за товар. В этой

связи не могут быть удовлетворены требования истца о возврате стоимости товара и взыскании убытков в виде оплаты авиабилетов для заключения Контракта, транспортных услуг по перевозке товара, аудиторских услуг и услуг по проведению экспертизы товара.

Указанный вывод состава суда базируется на положениях статьи 35 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (г.Вена, 1980 год) и статьи 439 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

На основании вышеизложенного состав суда решил отказать обществу с ограниченной ответственностью А в удовлетворении требований о взыскании с индивидуального предпринимателя Б 7600 долларов США, уплаченных за товар, а также убытков, суммы расходов за оказанную юридическую помощь и расходов по уплате арбитражного сбора.



Applied MBA – новые горизонты знаний

Марина Артимовская,
директор Центра делового
образования БелТПП



В настоящее время весьма популярной и востребованной во всем мире тенденцией в сфере менеджмента является образование по программе MBA, т.е. магистра бизнес-администрирования (Master of Business Administration). Следуя актуальным тенденциям в сфере образовательных услуг, Центр делового образования Белорусской торгово-промышленной палаты запускает новый экспериментальный (пилотный) проект «Программа Applied MBA». Об особенностях проекта рассказала директор Центра делового образования БелТПП Марина Артимовская.

Марина Константиновна, как возникла идея запуска проекта MBA на базе Центра делового образования БелТПП?

Оставаясь верным многолетним традициям Белорусской торгово-промышленной палаты, Центр делового образования БелТПП осуществляет свою деятельность, всецело отвечая образовательным интересам белорусских субъектов хозяйствования. Такая образовательная политика диктует и современные методы и подходы к процессу обучения.

Внедрение курса «Программа Applied MBA», что в переводе на русский язык означает «Прикладной MBA», – это требование современного менеджмента и современного белорусского руководителя предприятия. Программа MBA дает качественные знания и уникальные практические навыки. Слушатели получают более глубокое понимание функционирования законов бизнеса, приобретают опыт и умение решать сложные управлен-

ческие задачи, мыслить глобально и эффективно.

Кому программа Applied MBA будет наиболее полезна?

«Программа Applied MBA» представляет собой интегрированный модульный цикл семинаров для лиц с высшим образованием, уже имеющих опыт работы от одного года. Молодым специалистам обучение по программе даст знания, которые в последующем пригодятся в работе, полезные контакты в деловой среде. Опытным управленцам Applied MBA поможет структурировать имеющуюся информацию, привести практический опыт в соответствие с теоретической базой, повысить свою полезность для бизнеса.

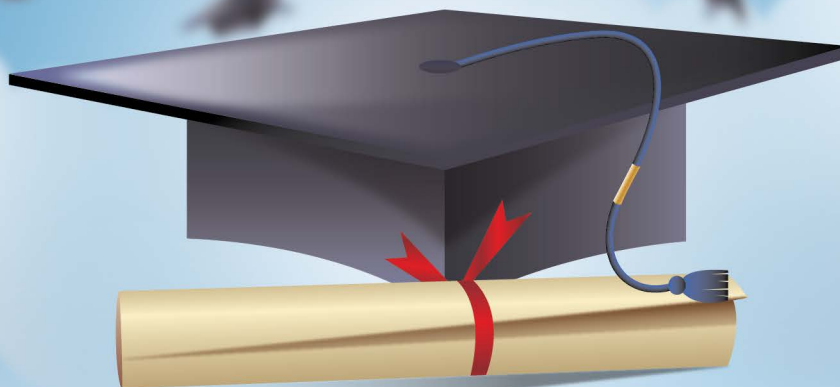
Какова тематика курсов в рамках программы?

Тематика семинаров охватывает ключевые направления деятельности современного руководителя, которому необходимы не только глубокие академические знания, но и практические управленческие инструменты, позволяющие уверенно вести свое предприятие или организацию в направлении успешного развития и стабильного положения на рынке. Практическая составляющая на основе разбора реальных бизнес-кейсов – одна из главных в программе обучения MBA, и это причина, по которой на занятиях никогда не будет скучно.

Как будет организован процесс обучения? Сотрудникам и руководителям предприятий снова придется сесть за учебную парту?

Экспериментальный (пилотный) проект «Программа Applied MBA» со-

APPLIED MBA СЕРИЯ СЕМИНАРОВ



APPLIED MBA SEMINAR SERIES

стоит из трех модулей в Беларуси и двух зарубежных стажировок. Продолжительность программы – 72 часа, или 18 занятий на базе Центра делового образования БелТПП, а также обучение за рубежом.

Особенностью программы является то, что ее потенциальный участник имеет возможность обучаться практически без отрыва от производства, применив гибкий график посещения семинаров, спланировав свое время таким образом, чтобы было удобно именно ему самому. Цикличность семинаров позволяет посетить все мероприятия, включенные в программу. Это означает то, что в течение двух лет каждый из семинаров программы повторится восемь раз, и ее участнику всегда представится возможность его посетить. Причем нет необходимости проходить весь курс сразу. Количество семинаров в соответствии с утвержденной программой аккумулируется

в течение двух лет, и общее их количество в конечном итоге составляет 18. Еще одной отличительной чертой нашей программы является то, что все семинары «Программы Applied MBA» доступны для любых слушателей. Это обычные семинары, которые проводит и проводит Центр делового образования, но объединенные тематически, так что у каждого слушателя в любое время есть возможность заявить о намерении пройти обучение по нашей программе. Отсчет времени прохождения курса Applied MBA осуществляется с даты подачи заявления.

Какие еще особенности и преимущества участия в программе представителей белорусских предприятий?

«Программа Applied MBA» – это прежде всего дружественная по отношению к слушателю программа. Но не только тематическая насыщенность и гибкий график являются ее

отличительными чертами. Программа носит модульный характер. Каждый модуль, а их всего три, и каждый семинар имеют право на самостоятельное существование. Посетив даже один из семинаров программы, слушатель несомненно пополнит свой багаж знаний. При этом по результатам посещения целого модуля или нескольких модулей будут предоставляться бонусы и скидки.

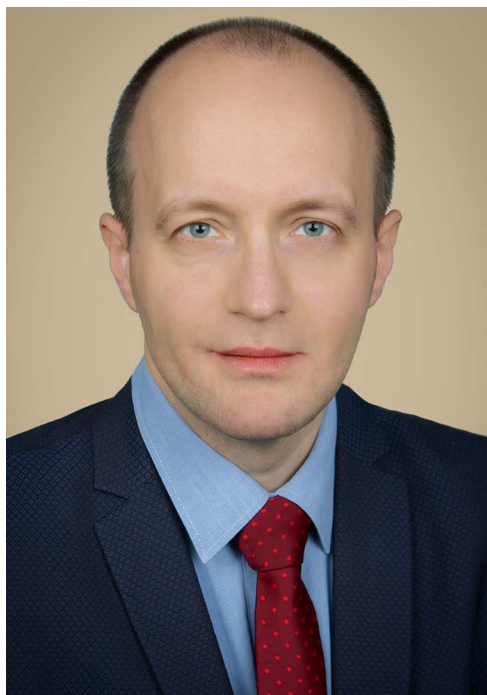
Хотелось бы отметить, что стоимость программы максимально оптимизирована, ориентирована на рядового потребителя образовательных услуг и отвечает современным требованиям развития экономики.

Думаю, можно смело заявить, что проект «Программа Applied MBA» позволит расширить практические горизонты навыков сотрудников для продвижения к новым карьерным вершинам.

Внешнеторговый договор: практика и особенности

Foreign trade contract: practical recommendations and specific aspects

Александр Жук,
директор юридической компании
«СПРАВА Консалтинг»



Alexander Zhuk,
Director of "SPRAVA Consulting"
legal firm

Внешнеторговый договор является основной правовой формой экспортно-импортных операций. Ошибочно думать, что такой документ является формальным. В нем должны быть четко и понятно изложены обязательства сторон, основания применения и содержание ответственности, а также порядок разрешения споров.

Указ Президента от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» определяет внешнеторговый договор как соглашение между резидентом и нерезидентом, по которому могут

быть переданы товары, охраняемая информация, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, работы, услуги (по перевозке, транспортной экспедиции и другие).

Предметом договора может быть как один, так и несколько объектов.

Процесс подготовки и заключения договора включает несколько обязательных шагов.

1. Проверка контрагента

Юридический статус контрагента-нерезидента подтверждается, как правило, выпиской из торгового реестра

Foreign trade contract is the main legal form of export-import operations. It is false to assume that this document has only formal implications. It should contain well-defined obligations of partners, grounds of application, basis of liability and dispute settlement procedure.

The Edict of the President of the Republic of Belarus dated 27.03.2008 No. 178 "About the procedure for conducting and monitoring of foreign economic operations" defines the foreign trade contract as an agreement between a resident and a non-resident, whereunder the following objects could be turned over: goods, proprietary in-

formation, intellectual property rights, works and services (delivery, freight forwarding).

Subject matter of the contract may contain one or several objects.

The procedure of issuance of a contract contains several indispensable steps:

1. Examination of the contractor

The legal status of the contractor (non-resident) is evidenced in the extract from the commercial register. This document should be preferably legalized (apostilled). Attention should be drawn to the date of issue and documents relevance.

страны его регистрации. Выписку желательнее легализовать (поставить апостиль). Следует обратить внимание на дату выдачи выписки и ее актуальность.

Данные о руководителе контрагента либо о лице, имеющем право подписи, указанные в выписке, должны совпадать с реквизитами лица, указанного таковым в проекте договора.

Также целесообразно потребовать копию устава контрагента-нерезидента и документ о согласовании сделки, если этого требует устав (например, протокол общего собрания, решение правления, совета директоров).

2. Определение условий договора

Чтобы внешнеэкономический договор считался заключенным, стороны должны согласовать минимум три условия: предмет, стоимость товаров и условия расчетов.

Рекомендации при определении предмета контракта:

- при составлении контракта запросите у поставщика техническую до-

кументацию о характеристиках и свойствах товаров для определения кода ТН ВЭД и пакета разрешительной документации, необходимой для ввоза;

- указывайте в контракте только те документы, которые поставщик действительно может предоставить. Невозможность предоставления документов увеличит сроки поставки и потребует внесения изменений в контракт;
- запросите примерный вес брутто и габариты товаров, вид и способ упаковки на этапе подписания контракта. Эта информация может повлиять на выбор условий поставки;
- определите в контракте, кто будет осуществлять возврат некачественных товаров, уплачивать таможенные платежи и какие условия поставки будут использоваться при замене товаров.

Обращаем внимание, что соглашение сторон должно быть достигнуто только

в отношении стоимости товаров. Стоимость иного предмета внешнеэкономического договора (работы, услуги, права на результаты интеллектуальной деятельности) согласовывать не обязательно.

Если невозможно установить действительную стоимость товаров, то указывается ориентировочная. Помимо договора стоимость товара можно указывать в дополнительных соглашениях, приложениях, спецификациях и иных документах, являющихся неотъемлемой частью договора (об этом следует указать в самом договоре).

Согласно Кодексу Республики Беларусь об административных правонарушениях превышение суммы перечисленных денежных средств по импорту в сравнении с договорной стоимостью полученного товара влечет наложение штрафа на резидента в размере разницы между этими суммами.

Под условиями расчета понимается обязательство произвести оплату до исполнения (предоплата) либо по факту исполнения обязательства постав-

Information in the extract from the commercial register about the director or another person who has signing authority should comply with the requisites of the person, specified in the draft contract.

It is useful to request a contractor's copy of statute and accommodation document if this is required by the statute (for example, minutes of general meeting, board decision).

2. Stipulation of contract conditions

Before signing a foreign trade contract, parties should agree on at minimum three terms: subject matter of the contract, costs of goods, payment provisions. Otherwise, the contract shall be deemed as non-executed.

Recommendations to determine subject matter of the contract:

- request contractor's technical documentation about product characteristics to determine FEACN code and the permission documentation necessary for import while drafting a contract;
- specify in the contract only those documents, that can be provided by the supplier. Inability to provide documents will increase the delivery period and will require amendments/changes to the contract;
- ask for an approximate packed weight and product dimensions, type and method of packing at the stage of signing the contract. This information

may influence on the choice of the terms of supply;

- determine in contract which party should be responsible for the return of faulty goods, pay customs fees, as well as the terms of delivery upon the replacement of goods.

Note that agreement of the parties should be negotiated only with regard to the cost of goods. Cost of another subject of foreign trade contract (works and services, intellectual property rights) does not necessarily require to be agreed on.

If it is impossible to determine the actual value of the goods, the approximate cost

щиком (покупателем). Допускается и сочетание данных способов оплаты.

Датой отгрузки (поступления) товаров считается дата их помещения под таможенные процедуры, предусмотренные Таможенным кодексом Таможенного союза.

К иным условиям внешнеторгового договора относятся срок и стоимость поставки, а также применимое материальное и процессуальное право.

Особо в контракте следует указывать право досрочной поставки, поскольку это связано и с досрочной оплатой. В практике внешнеторгового оборота срок поставки чаще всего определяется указанием месяца или квартала, до истечения или в течение которого необходимо поставить товар.

В ходе осуществления международной торговли сложились обычаи,

которые получили название «базисные условия поставок». При выборе базиса поставки рекомендуется использовать ИНКОТЕРМС-2010 без изменения содержания этих правил.

С помощью норм применимого права стороны будут толковать контракт, определять права и обязанности в процессе исполнения и прекращения действия контракта, а также в случае возникновения спора.

Следует учитывать, что когда применение иностранного права противоречит основам правопорядка (публичному порядку) Республики Беларусь, применяется право Республики Беларусь.

3. Составление проекта договора

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является белорусское

юридическое лицо, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность.

Тексты договора на разных языках должны быть аутентичны и иметь одинаковую юридическую силу.

4. Подписание договора

Договор подписывается уполномоченными представителями сторон (руководителями организаций или другими лицами по доверенности). Желательно подписывать каждый лист договора во избежание замены листов.

5. Совершение обязательных процедур

По каждому внешнеторговому договору, общая стоимость товаров по которому составляет 3000 евро и

is indicated. Alongside with the contract, the value of the goods can be specified in supplementary agreements, annexes, specifications and other documents that are an integral part of the contract (this should be indicated in the contract).

According to the Code of the Republic of Belarus on Administrative Offences, the excess of the amount of transferred monetary funds for imports in comparison with the contractual value of the received goods is punishable by a fine imposed on the resident in the amount of the difference between these amounts.

The settlement terms are understood as the obligation to make payment before execution (advance payment) or upon the fact of the performance of the obligation by a supplier (a buyer). It is also possible to combine these payment methods.

The date of shipment (receipt) of goods is the date of their placement under the customs procedures provided for by the Customs Code of the Customs Union.

Other terms of the foreign trade contract are delivery time and cost, as well as the applicable material and procedural law.

Particular attention in the contract shall be placed on the right of early delivery, because it is also related to early payment. In the practice of foreign trade turnover, delivery time is most often determined by indicating the month or quarter before the expiry or during which it is necessary to deliver goods.

The customs that exist in the international trade are called "basis terms of delivery". When choosing the delivery basis, it is recommended to use

INCOTERMS-2010 without changing the contents of these rules.

By means of the norms of applicable law the parties should interpret the contract, determine the rights and obligations while executing and terminating the contract, as well as in the event of a dispute.

It should be borne in mind that when the application of foreign law contradicts the foundations of law and public order of the Republic of Belarus, the law of the Republic of Belarus is applied.

3. Contract drafting

According to the Civil Code of the Republic of Belarus, a foreign trade transaction with at least one of the participants being a Belarusian legal entity is made in writing, irrespective of the place where the arrangement is concluded. Failure

более, экспортер (импортер) обязан зарегистрировать сделку в обслуживающем его банке. Регистрация сделки производится до даты отгрузки (поступления) товаров либо проведения (поступления) платежей.

Регистрация заключается в предоставлении на договоре отиска штампа банка с регистрационным номером сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка. Процедура бесплатная.

По общему правилу, резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеэкономической операции в полном объеме в следующие сроки:

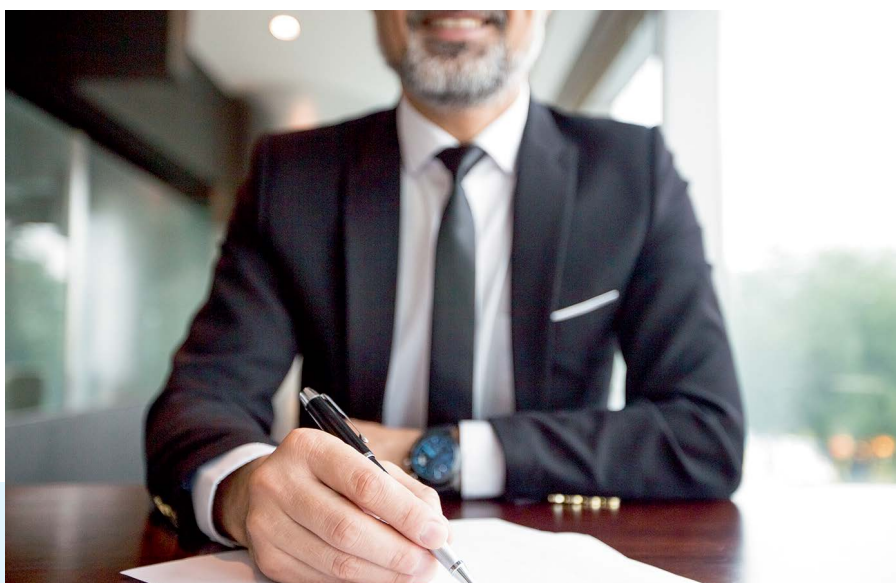
при экспорте, в том числе по договорам комиссии, – валютная выручка должна быть зачислена на счет резидента-экспортера не позднее 180 календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг;

при импорте – товар должен быть помещен под таможенную процедуру не позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа. Датой проведения платежа по импорту считается дата списания денежных средств со счета импортера.

Если предполагается превышение срока завершения внешнеэкономической операции, резидент обязан обратиться за получением разрешения на продление срока в Национальный банк.

Закон предусматривает административную ответственность за обеспечение своевременного поступления денежных средств при экспорте товаров либо поступления импортных товаров (иных объектов): наложение штрафа на резидента – до двух процентов от суммы не завершенной в установленный срок внешнеэкономической операции за каждый день превышения срока, но не более суммы незавершенной внешнеэкономической операции.

www.sprava-consulting.by



to comply with a simple written form of a foreign trade transaction entails its invalidity.

The texts of the treaty in different languages must be authentic and have equal legal force.

4. Execution of an agreement

The contract is signed by the authorized representatives of the parties (heads of organizations or other persons by proxy). It is advisable to sign each sheet of the contract in order to avoid the replacement of sheets.

5. Mandatory procedures

For each foreign trade contract valued €3 thousand or more, the exporter (importer) is obliged to register the transaction in his servicing bank. The transaction is registered before the date of shipment (receipt) of goods or payment (payments).

Registration consists in affixing the bank's stamp with the transaction registration number and certifying it with the signature of the authorized employee of the bank on the contract. The procedure is free of charge.

As a general rule, residents are required to ensure the completion of each foreign trade transaction in full within the following time periods:

at export, including commission contracts, the currency receipts must be charged to the account of the resident-exporter not later than within 180 calendar days from the date of shipment of goods, performance of work, provision of services;

at import, the goods should be placed under the customs procedure no later than within 90 calendar days from the date of payment. The date of payment

for imports is the date of debiting of monetary resources from the importer's account.

If the completion period of the foreign trade transaction is expected to be exceeded, the resident must apply for permission to the National Bank.

The law provides administrative liability for failure to ensure the timely receipt of funds from the export of goods or the receipt of imported goods (other objects), i.e. the imposition of a fine on the resident at the rate of up to two percent of the amount of the foreign trade transaction not completed within the established period for each overdue day, but not more than the unfinished foreign trade transaction charge.

www.sprava-consulting.by



Владелец бизнеса и его обязанности. Инструкция по применению

Современный менеджмент держится на двух столпах – межличностном и административном подходе. С точки зрения управления обязанности владельца бизнеса подразумевают созидательную деятельность и творчество. Владелец бизнеса – это герой нашего времени, мечтатель, который стремится к великому. Но, как и любому герою, ему нужна надежная команда, и капитаном этой команды является исполнительный директор. Одна из самых распространенных среди бизнесменов Беларуси ошибок – желание «тянуть все на себе» и, засучив рукава, активно работать в бизнесе. В данной статье я предложу другой вариант – работать НАД ним.

Для реализации этого подхода очень важно, чтобы функции владельца компании и директора были разделены.

Функции владельца бизнеса заключаются в следующем:

- стратегическое планирование;
- организация работы компании и бизнес-процессов;
- разработка стандартов, технологий создания продуктов, услуг, направлений;
- разработка правил и политики в отношении работы, а также финансовой деятельности компании;
- и, конечно, основная функция владельца – развитие бизнеса.

В обязанности же директора входит:

- реализация стратегии;
- управление работой компании и бизнес-процессами;
- контроль соответствия стандартам и соблюдения технологии;
- реализация планов развития компании.

Постановщиком целей в компании, естественно, является владелец, именно он определяет, куда двигаться и ЧТО должно быть сделано. Что касается руководителей, топ-менеджмента – их ответственность заключается в том, чтобы определить, КАК это «что» должно быть сделано, и контролировать исполнение. Владелец дает управляющим своего бизнеса «артефакты», которые заряжены его энергией, его ценностями. Задача владельца – вовлечь в работу и процесс достижения общей цели тех сотрудников, которые готовы «гореть» этой целью.

Я хочу предложить простой инструмент того, как можно автоматизировать деятельность целой компании. Этот инструмент – организующая структура.

Организующая структура компании определяет то, каким образом происходит процесс производства продукта, а также устанавливает перечень необходимых должностей, их показатели эффективности, обязанности и зоны ответственности.

Есть одно организационное решение, которое, к сожалению, недостаточно популярно во всем СНГ, – передача оперативной деятельности. Когда владелец бизнеса делегирует оперативное управление компанией директору, у него освобождается более 80 процентов времени на творчество, развитие и расширение бизнеса.

Я часто встречала владельцев бизнеса, которые считают, что полное делегирование оперативной деятельности невозможно. В таких ситуациях я привожу главный аргумент: «Как вы считаете, владельцы General Motors и Amazon занимаются оперативкой?»

Алена Шипош,
исполнительный директор
ООО «Школа Владельцев Бизнеса»



Конечно, это масштабные концерны, в которых производство и административная работа осуществляются по принципу конвейера. Однако есть яркие примеры и в близких нам странах СНГ. Приведу кейс одного из наших клиентов в среднем бизнесе – историю компании, занимающейся розничной торговлей по бизнес-модели, которая подразумевает низкую маржинальность и получение крупной прибыли за счет большого оборота.

Для обеспечения большого оборота, особенно в формате точек пространства в реальном мире, а не в интернете, необходимо большое количество магазинов. На этапе развития компании владелец добился больших успехов – 25 прибыльных магазинов в крупном городе, однако оперативное управление этой сетью занимало 60 часов в неделю, что не оставляло времени для дальнейшего развития.

После составления определенной структуры компании, формирования должностных папок и выработки общих требований, внедрения системы измерения эффективности работы, качественного подбора персонала и постановки на должность произошло маленькое чудо: владельцу осталось лишь контролировать отчетность. Все финансовое и оперативное планирование было делегировано, и от 60 часов в неделю на управление и контроль осталось всего 10. В результате у успешного предпринимателя за год получилось увеличить количество представительств вдвое. Сейчас он планирует осваивать новые рынки, а оперативное управление он передал надежному директору.

Систематизация компании – это кропотливый труд, который очень часто требует колоссальных усилий бизнесмена и его команды. Однако такие истории успеха, как приведена выше, – это не утопия, а реальность, которая доступна каждому предпринимателю. При вне-

дрении системы административного управления владелец не перестает работать по 40 часов, но работает уже не В бизнесе, а НАД ним, контролируя деятельность компании, не выполняя при этом прямые обязанности подчиненных.

Начать работу в этом направлении можно с найма директора компании. Что нужно при этом учитывать?

Во-первых, необходимо описать перечень функций, которые должен выполнять директор. Нужно «видеть» для себя идеальную картину топ-менеджера: начиная от профессиональных навыков и заканчивая личностными качествами.

Во-вторых, следует определить, есть ли такой человек в компании на данный момент. Если нет – начать наем. Важно, чтобы человек был заинтересован в работе и вовлечен в достижение общей цели. Он не должен «подходить» владельцу, однако он должен брать ответственность и работать не для себя, а для компании.

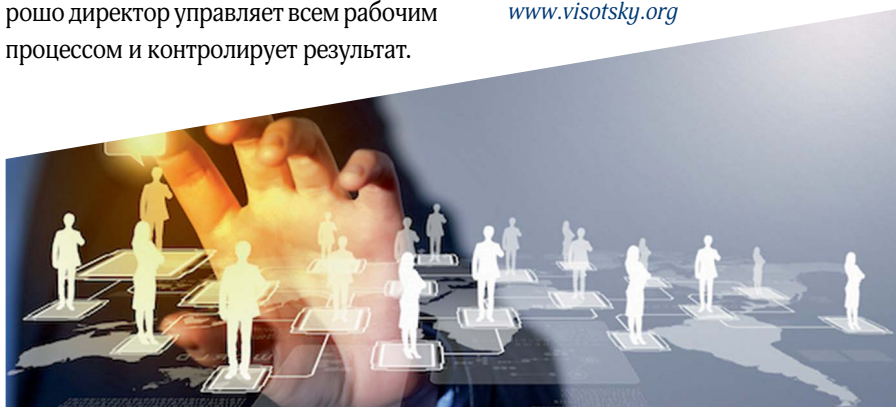
В-третьих, назначенному директору необходим испытательный срок, в ходе которого он должен достичь результата. Это также необходимо для адаптации.

И наконец, оценку работы директора следует производить по результату (рекомендуется составить критерии оценки), и, конечно, по тому, насколько меньше времени уходит у владельца на оперативную работу. Т.е. насколько хорошо директор управляет всем рабочим процессом и контролирует результат.

Стабильность, понимание и исполнительность внутри компании – результат правильно построенной структуры организации и наличия правил, на которые могут опираться сотрудники. Собственник, он же постановщик целей, говорит: «Мы работаем по такой структуре». Он знает ответы на вопросы: «Что мы делаем?», «Куда мы движемся?», «Чего мы хотим достигнуть в будущем?». А задача директора – бесперебойное функционирование этой системы и структуры. Когда владелец понимает и принимает это, перед ним открываются новые горизонты.

К консультантам, внедряющим инструменты управления, однако, стоит относиться с осторожностью. За девять лет работы в консалтинге я приобрела уверенность – внедрение системы административного управления в работу компании недостаточно. Важно, чтобы сам владелец бизнеса смог поддерживать и развивать эту систему. «Школа Владельцев Бизнеса» – это консалтинговый проект, результатом которого является полное внедрение системы административного управления, а также обучение владельца, вследствие которого бизнесмены становятся консультантами собственного бизнеса. Мы систематизировали более 400 компаний в России, Украине и Казахстане. Бизнес Беларуси активно развивается. Для создания надежного фундамента развития необходима система, которая обеспечит стабильную работу компании в любой экономической ситуации.

www.visotsky.org



20 успешных лет работы СЭЗ «Брест» – первой свободной экономической зоны Беларуси

20 years of successful activities of "Brest" FEZ, the first free economic zone of Belarus

Свободная экономическая зона «Брест», созданная в 1996 году, стала первой СЭЗ на территории Республики Беларусь. При ее создании ставилась задача, чтобы первая СЭЗ страны, которая была призвана стать примером для всех последующих, соответствовала международным требованиям. Поэтому согласно договоренности с Премьер-министром

федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия администрация СЭЗ «Брест» совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами в течение 1996–1997 годов тесно сотрудничала с немецкой консалтинговой компанией «КПМГ» из Дюссельдорфа. Эксперты компании содействовали в разработке законодательной базы по СЭЗ и консультировали по вопросам таможенного регулирования, финансов, налогов и развития инфраструктуры. При этом учитывался международный опыт деятельности СЭЗ и специфика белорусской экономики. Результатом проведенной совместной работы ста-

ла привлекательность белорусских СЭЗ для иностранного инвестора и их конкурентоспособность.

Что же представляет собой СЭЗ «Брест»?

На сегодняшний день ее территория составляет более 100 км² и состоит из 15 площадок, которые расположены в Бресте, а также в районных центрах – Кобрине, Ганцевичах, Барановичах, Пинске.

Чтобы производить продукцию, предприятиям-резидентам необхо-



Free Economic Zone "Brest", established in 1996, became the first FEZ in the territory of the Republic of Belarus. When it was created, the task was that the first FEZ of the country, which was intended to become an example for all subsequent ones, should comply with international requirements. Therefore, in accordance with the agreement with the Prime Minister of the federal state of North Rhine-Westphalia, the adminis-

tration of "Brest" FEZ together with the interested ministries and departments worked closely with the German KPMG consulting company from Düsseldorf during 1996–1997. The experts of the company contributed to the development of the legislative base for the FEZ and advised on customs clearance, finance, taxes and infrastructure development. At the same time, the international experience of FEZ activities and the specifics of the Belarusian economy were taken into account. The result of the joint work was in attractiveness of Belarusian FEZs for a foreign investor and their competitiveness.

What is "Brest" FEZ?

Today, the territory of the free economic zone is more than 100 km². It consists of 15 sites located in Brest, as well as in the regional centers, such as Kobrin, Gantsevichi, Baranovichi, and Pinsk.

To manufacture products, resident enterprises need a powerful infrastructure, which is provided by "Brest" FEZ. It includes electricity, gas, sewage, communication lines, and access roads. Strong arguments in favor of choosing "Brest" FEZ for localization of an investment project also include an advantageous location,

дима мощная инфраструктура, которую им и обеспечивает СЭЗ «Брест». Это электричество, газ, канализация, линии связи, подъездные пути. Весомыми аргументами в пользу выбора брестской СЭЗ для локализации инвестпроекта являются также выгодное расположение, развитая транспортная сеть, включающая автомобильное, железнодорожное, воздушное сообщение. В планы развития инфраструктуры входит также строительство на входящей в СЭЗ территории речного порта, который через Днепро-Бугский канал свяжет Брест с Черным морем.

Для любого предприятия выбор оптимального целевого рынка исходя из предлагаемых им продуктов и услуг, финансового и кадрового обеспечения

и международного опыта является первым шагом для успешной интернационализации. С учетом современных реалий и интеграционных процессов членство Беларуси в Евразийском экономическом союзе является важным преимуществом при выборе места реализации инвестиционного проекта. Сейчас здесь формируется мощный притягательный центр экономического развития, крупный межрегиональный рынок, который объединяет около 180 млн человек. Географическое положение ЕАЭС позволяет создавать транспортные, логистические маршруты не только межрегионального, но и трансконтинентального значения.

Благодаря непосредственной близости финансовых, сбытовых рынков и рынков поставщиков в ЕАЭС и ЕС

СЭЗ «Брест» обеспечивает благоприятный для инвестиций деловой климат. Инвестор, организовав производство на территории свободной экономической зоны, получает прямой доступ к рынкам пяти стран – Беларуси, России, Казахстана, Армении, Кыргызстана, а это предполагает свободное передвижение товаров, услуг, капитала, рабочей силы; единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом; единые правила технического регулирования.

На сегодняшний день в рамках свободной экономической зоны создано 73 предприятия, на которых работают свыше 21 тысячи человек. Объем инвестиций из 18 стран мира превысил 1,4 млрд евро. При этом 32 процента составляют немецкие инвестиции,



well-developed transport network, including road, rail and air traffic. Infrastructure plans also embrace the construction of a river port in the FEZ territory that will connect Brest with the Black Sea through the Dnieper-Bug Canal.

For any enterprise the choice of an optimal target market based on the products and services it offers, financial and personnel support and international experience is the first step for successful internationalization. Taking into account modern realities and integration processes, membership of

Belarus in the Eurasian Economic Union is an important advantage when choosing the location of an investment project. Now a powerful attractive center of economic development, which is a large interregional market that unites about 180 million people, is being formed here. The geographic location of the EAEU makes it possible to create transport and logistical routes not only of interregional, but also of transcontinental importance.

Due to the close proximity of the financial, supply and suppliers' markets in the

EAEU and the EU, the "Brest" FEZ provides an investment-friendly business climate. The investor, having organized production in the territory of the free economic zone, gets direct access to the markets of five countries, such as Belarus, Russia, Kazakhstan, Armenia, Kyrgyzstan, which means the free movement of goods, services, capital, labor; a single customs territory with a common customs tariff; unified rules of technical regulation.

As of today, 73 enterprises employing over 21,000 people have been estab-

18 процентов – инвестиции из России и 16 процентов – из Польши. Есть предприятия из Италии, Израиля, Великобритании, Швеции, Нидерландов, Чехии и других стран. Наиболее широко в СЭЗ представлены такие отрасли промышленности, как электроника и электротехника, легкая и пищевая промышленность, производство мебели, изделий из пластмассы.

Продукция резидентов СЭЗ «Брест» хорошо известна не только в Беларуси, но и далеко за ее пределами. Среди резидентов – белорусско-германское предприятие «Санта Бремор» (переработка рыбы и морепродуктов), предприятие с польским капиталом «БРВ-Брест», с российским – «Анрекс» (производство корпусной и мягкой мебели), немецкие предприятия «Саламандер оконные и дверные системы» (производство профиля из ПВХ) и «Диском» (изготовление красок), входящий в состав группы «Капарол», белорусское предприятие «СТИМ» (производство красок и машин для дорожной разметки).

Почему они выбрали именно СЭЗ «Брест»?

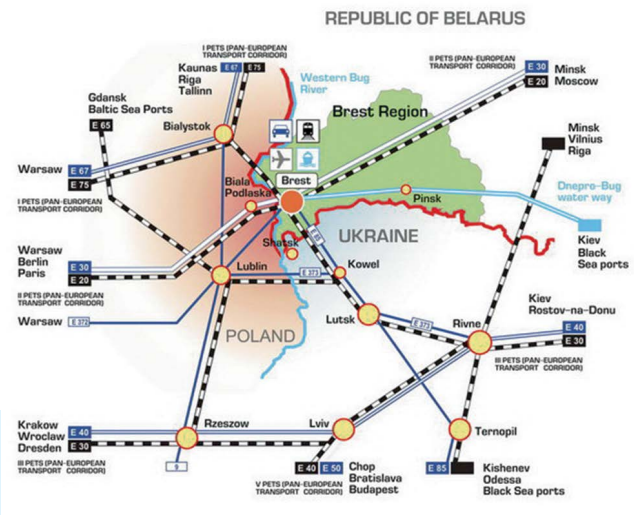
Во-первых, прибыль резидентов, полученная от реализации товаров собственного производства в рамках специального правового режима (на экспорт, другим резидентам СЭЗ), освобождается от налога на прибыль. Во-вторых, предприятия освобождаются от налога на недвижимость. В-третьих, земельные участки резидентов СЭЗ освобождаются от земельного налога и арендной платы за землю.

Кроме того, не уплачивается таможенная пошлина и НДС на оборотование и строительные материалы, ввозимые предприятием для реализации инвестиционного проекта. Резидентами СЭЗ не уплачивается НДС на импортное сырье. При поставке готовой продукции за пределы Евразийского

экономического союза не взимается таможенная пошлина на импортное сырье.

Преимуществами для ведения бизнеса в свободной экономической зоне «Брест» являются также:

- освобождение от обязательной продажи иностранной валюты;
- наличие высококвалифицированных кадров рабочих и технических специальностей, которые могут быть



lished within the free economic zone. The volume of investments from 18 countries of the world has exceeded €1.4 billion. Herewith, 32 percent are German investments, 18 percent are investments from Russia and 16 percent are from Poland. There are companies from Italy, Israel, Great Britain, Sweden, the Netherlands, the Czech Republic, and other countries. The most widespread industries in the FEZ are electronics and electrical engineering, light and food industry, furniture production, and plastic products.

The products of the residents of "Brest" FEZ are well known not only in Belarus, but also far beyond its borders. Among the residents there are a Belarusian-German company "Santa Bremor" (fish and seafood processing), a company with the Polish capital "BRW-Brest", the company

with the Russian capital "Anrex" (production of upholstered and office furniture), German enterprises "Salamander Window and Door Systems" (production of PVC profiles) and "Diskom" company (paints manufacturing), which is a part of the "Caparol" group, as well as a Belarusian company "STiM" (manufacture of paints and machines for road marking).

Why did they choose "Brest" FEZ?

First, the profit of residents received from the sale of goods of their own production under a special legal regime (for export, to other residents of the FEZ) is exempt from income tax. Secondly, enterprises are exempt from property tax. Thirdly, the land plots of the FEZ resi-

dents are exempt from land tax and land rent.

In addition, customs duties and VAT on equipment and construction materials imported by an enterprise for the implementation of the investment project are not paid. Residents of the FEZ do not pay VAT on imported raw materials. When delivering manufactured products outside the Eurasian Economic Union, customs duties on imported raw materials are not levied.

There are also the following advantages for doing business in "Brest" Free Economic Zone:

- exemption from the compulsory sale of foreign currency;

задействованы практически на любых видах производств;

- возможность получения земельных участков без аукциона.

В зависимости от технических требований для размещения производства предлагаются свободные земельные участки или незадействованные площади на предприятиях с возможностью аренды и последующим выкупом в собственность. Общая площадь свободных земельных участков СЭЗ составляет более 170 гектаров, а свободных производственных площадей – более 280 тысяч м².

Все эти условия позволяют значительно снизить себестоимость выпускаемой продукции, что, в свою очередь, повышает ее конкурентоспособность и востребованность не

только на рынке Евразийского союза, но и далеко за его пределами. Так, сегодня география экспорта резидентов СЭЗ «Брест» насчитывает более 65 стран мира.

Процедура регистрации в качестве резидента СЭЗ предельно проста. Все вопросы, связанные с подготовкой юридического лица к регистрации, а также и сама регистрация осуществляются непосредственно администрацией СЭЗ. Срок с момента согласования бизнес-плана до регистрации составляет два-три дня.

Специалисты администрации СЭЗ также проводят консультации по вопросам таможенного законодательства и налогообложения, в области экономи-

ки, финансов, права и внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, СЭЗ «Брест» – территория новых возможностей для реализации инвестпроектов, уникальное место, где можно в кратчайшие сроки организовать инновационное, конкурентоспособное производство, расширить рынки сбыта и значительно укрепить свой бизнес.

*Администрация СЭЗ «Брест»
ул. Коммунистическая, 23,
224030 Брест, Республика Беларусь
Тел.: (+375) 162/20 46 31, 20 94 97
E-mail: info@fez.brest.by*



- availability of highly qualified workers and technical specialists that can be employed in practically any type of production;

- possibility of obtaining land plots without an auction.

Depending on the technical requirements for the location of production, there are available free land plots or unoccupied areas at the enterprises with the possibility of renting and further purchasing in private ownership. The total area of the FEZ vacant land plots is more than 170 hectares, and vacant production area is more than 280 thousand m².

All these conditions make it possible to significantly reduce the cost of the manufactured products, which, in turn, increases its competitiveness and relevance not only in the market of the Eur-

sian Union, but also far beyond its borders. So, today the export geography of the residents of "Brest" FEZ includes more than 65 countries worldwide.

The procedure for registering as a FEZ resident is fairly simple. All issues related to the preparation of a legal entity for registration, as well as the registration itself are carried out directly by the Administration of the FEZ. The waiting time from the moment of the business plan approval until registration is two to three days.

Specialists of the FEZ Administration also consult on customs legislation and taxation, in the field of economy, finance, law and foreign economic activity.

Thus, "Brest" FEZ is the territory of new opportunities for implementing investment projects, a unique place where it is possible to organize an innovative, competitive production in the shortest possible time, to expand sales markets and significantly strengthen one's business.

*"Brest" FEZ Administration office:
Kommunisticheskaya St., 23,
224030 Brest, Republic of Belarus
Phone: (+375) 162/20 46 31, 20 94 97
E-mail: info@fez.brest.by*

Вузовская наука, нацеленная на производство

University science aimed at production

В Гомельском государственном университете имени Франциска Скорины, который является крупным образовательным и научным центром в Гомельском регионе, большое внимание уделяется инновационной деятельности: правовой охране объектов интеллектуальной собственности; внедрению научно-технических разработок в реальный сектор экономики; применению успешно завершенных научных исследований и разработок в производстве и реализации продукции, оказании услуг, учебном процессе.

Основными видами инновационной продукции университета являются

полирующая суспензия на основе диоксида кремния, шлифовальный инструмент повышенной стойкости, аппаратно-программный комплекс идентификации газовых сред, технологический комплекс лазерной обработки материалов и другие. Их перечень размещен на сайте университета. Эта продукция пользуется спросом не только в Беларуси, но и за ее пределами.

Примером успешно себя зарекомендовавших разработок может служить изготавливаемая на базе Проблемной научно-исследовательской лаборатории перспективных материалов полирующая суспензия. Высококонцентрированная ультрадисперсная

Francisk Skorina Gomel State University, which is a major educational and scientific center in the Gomel Region, pays a lot of attention to innovation activities, such as legal protection of intellectual property, implementation of research and development results in the real sector of the economy; the application of successfully completed R&D results in the production and sale of products, the provision of services, and in the educational process.

The main types of innovative products of the University are polishing suspension based on the silica dioxide, an increased-stability grinding tool, a hardware-software complex for identification of gas media, a technological complex for laser processing of materials, etc. The list of

these innovations is available on the University website. These products are in demand both in Belarus and abroad.

The polishing suspension produced on the basis of the Problem Research Laboratory of Advanced Materials is one of the successful University's R&D results examples. Highly concentrated ultra disperse suspension is designed for chemical and abrasive polishing of articles. The polishing suspension is used in the electronics industry for the first and second stages of chemical and abrasive polishing of the silicon semiconductor wafers, which are necessary for optics and electronics production. The use of the suspension allows Belarusian enterprises to abandon their more expensive foreign analogues and to make savings at currency resources,

Олег Демиденко,
проректор по научной работе
Гомельского государственного
университета имени Франциска
Скорины, доктор технических наук,
профессор



Oleg Demidenko,
Vice-rector for Research,
Francisk Skorina Gomel State University,
Doctor of Technical Sciences,
Professor

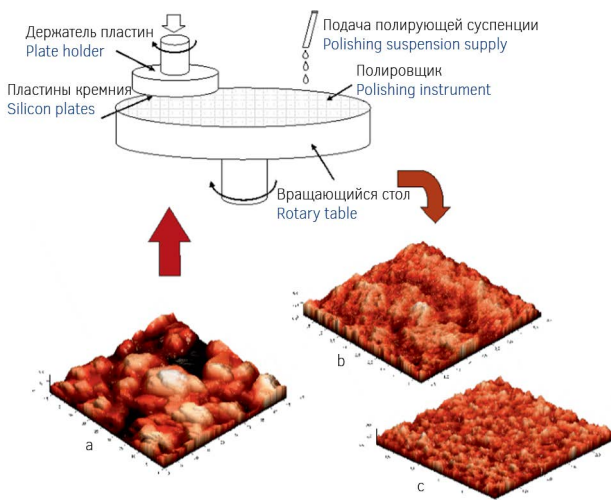
суспензия предназначена для химико-механической полировки изделий. Полирующая суспензия используется на предприятиях электронной промышленности для первой и второй стадий химико-механической полировки полупроводниковых пластин кремния, необходимых для изготовления изделий оптики и электроники. Использование суспензии позволяет белорусским предприятиям отказаться от более дорогих зарубежных аналогов и обеспечить экономию валютных средств, тем самым снизив затраты на производство единицы конечной продукции. Данный продукт также пользуется спросом среди ряда российских предприятий. Статус продукции собственного производства подтвержден соответствующим сертификатом Белорусской торгово-промышленной палаты.

Еще одним примером реального использования результатов выполненных научных исследований является работа мелкосерийного производства абразивных инструментов. Инструменты изготавливаются в виде шлифовальных головок и кругов на керамической связке, которые предназначены для обработки внутренних отверстий и наружных труднодоступных поверхностей металлических и неметаллических материалов (сталь, чугун и другие) и отличаются повышенной стойкостью (в 1,3 раза) и повышенным качеством обработки поверхности. Увеличение чистоты обработки поверхности детали достигается за счет высокой однородности структуры инструмента, а также за счет использования усовершенствованного состава

низкотемпературной керамической связки. Договоры на поставку абразивного инструмента заключены со многими белорусскими предприятиями.



Интересным является и такое направление деятельности университета, как производство машин и оборудования общего назначения.



АСМ изображения поверхности кремния после шлифовки (а), I стадии ХМП (b) и II стадии ХМП (c) полирующими суспензиями
AFM image of silicon plate surface after polishing (a), the 1st stage of CMP (b) and the 2nd stage of CMP (c) by polishing suspensions

thereby reducing the end production unit cost. This product is also in demand among a number of Russian enterprises. The status of domestic manufacture products is confirmed by the corresponding certificate issued by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry.

Another example of the practical application of the scientific research results is the small volume manufacturing of the

purity of the detail surface treatment is achieved by the high homogeneity of the structure of the tool, as well as by using an improved composition of the low-temperature ceramic bond. The University has signed contracts for the supply of abrasive tools with many Belarusian enterprises.

There is one more interesting field of the University activities, which is the

abrasive tools. The abrasive tools are made in the form of grinding heads and circles on the ceramic binder, which are designed for processing of internal openings and outside hard-to-reach surfaces of metallic and non-metallic materials (steel, cast iron, etc.). The tools are characterized by increased resistance (by 1.3 times) and improved surface quality. Increase in the

manufacture of machinery and general-purpose equipment. The institute of Physical Chemistry, established on the basis of the laboratories of the physical faculty, provides these services. Employees of the Institute carry out the scientific research in the field of physical chemistry and technology of micro- and nano-scale coatings, sol-gel technologies, laser material processing, as well as in other science areas. In 2017, the scientists of the International China-Belarus Scientific Laboratory for Vacuum-Plasma Technologies, one of the Institute's components, have started implementing a contract with the Nanjing University of Science and Technology (PRC) valued at \$57 million. The contract deals with the development of basic technological recommendations for polymeric nanocomposite coating application from the gas phase, the manufacture and supply of vacuum equipment for applying polymeric nanocomposite coatings from the gas phase by electron-beam dispersion.

Оказанием данных услуг занимается созданный на базе лабораторий физического факультета Научно-исследовательский физико-химический институт, сотрудники которого выполняют научно-исследовательские работы в области физикохимии и технологии микро- и наноразмерных покрытий, золь-гель технологий, лазерной обработки материалов, а также по другим естественнонаучным направлениям. В 2017 году ученые Международной китайско-белорусской научной лаборатории по вакуумно-плазменным технологиям, которая является одной из составляющих Института, приступили к выполнению контракта на сумму 57 тыс. долларов с Нанкинским университетом науки и технологии (КНР) на разработку базовых технологических рекомендаций для нанесения полимер-

ных нанокomпозиционных покрытий из газовой фазы, изготовление и поставку вакуумного оборудования для нанесения полимерных нанокomпозиционных покрытий из газовой фазы методом электронно-лучевого диспергирования.

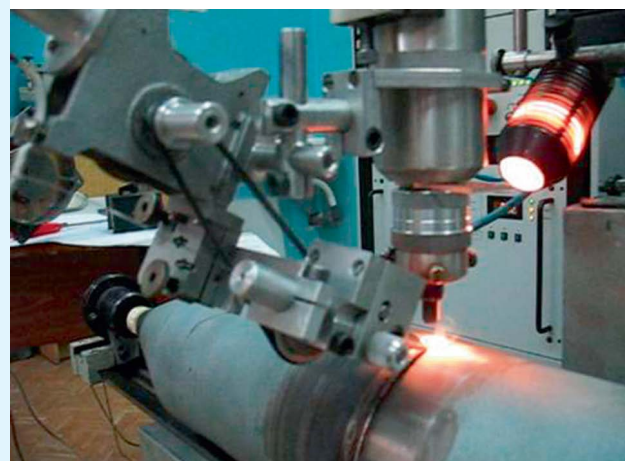
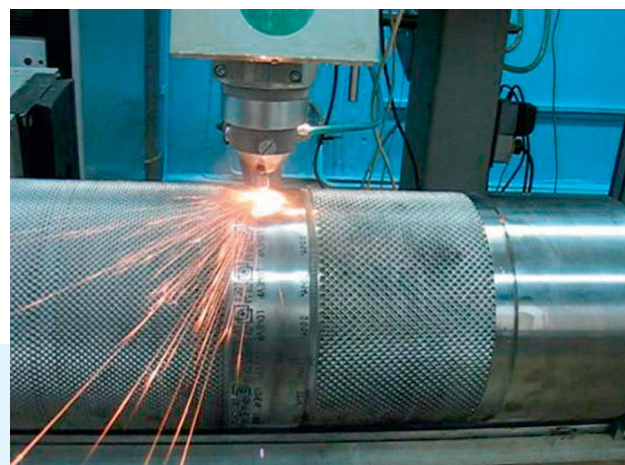
Сотрудники другой научно-исследовательской лаборатории, включенной в состав Института, – «Лазерные технологии обработки материалов» – разрабатывают технологии и оборудование импульсной лазерной наплавки и восстановления поверхностей деталей и узлов авиационной и артиллерийской техники. Услуги пользуются спросом у предприятий, занимающихся ремонтом авиационной и военной техники (ОАО «558 Авиационный ремонтный завод», воинская часть 63604 Гомеля и другие).

Сегодняшние реалии таковы, что наука, в том числе вузовская, должна уметь зарабатывать. Научные разработки должны стать привлекательными для инновационных предприятий, специализирующихся на создании и продвижении новой продукции, товаров и услуг. А само проведение научных исследований и их коммерциализация может стать важным дополнительным источником доходов как для учреждений высшего образования в целом, так и для их сотрудников.

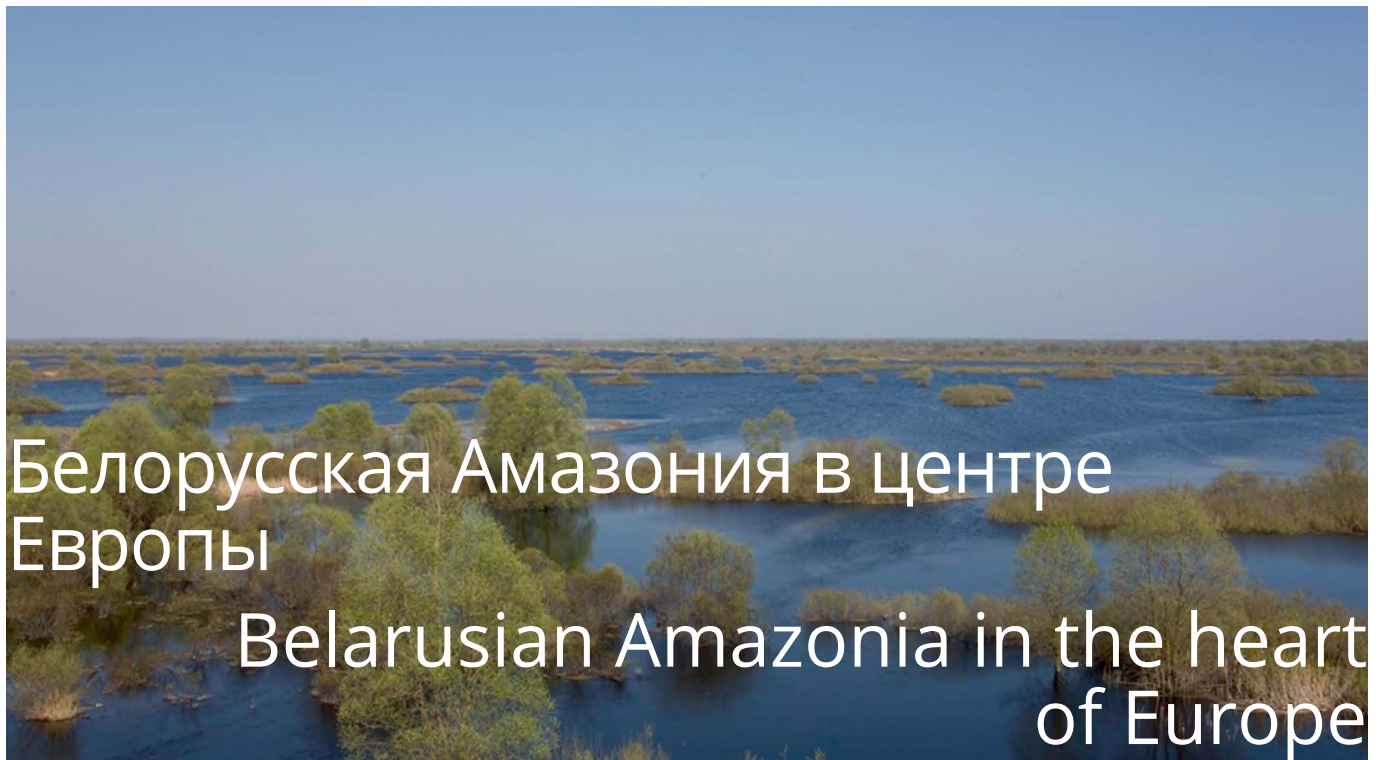


The employees of another research laboratory of the Institute structure, "Laser Technologies for Processing Materials", develop technologies and equipment intended for pulsed laser deposition and restoration of the surfaces of aircraft and artillery equipment parts and units. The services are in demand among enterprises engaged in aircraft and military equipment maintenance (Open Joint Stock Company "558 Aircraft Repair Plant", military unit number 63604 in Gomel, and others).

Today's world realities oblige science, including university science, to make money. Scientific



research results should attract innovative enterprises specializing in development and promotion of new products, goods and services. And research work and its commercialization can become an important additional source of income both for higher education institutions in general, and for their employees in particular.



Белорусская Амазония в центре Европы

Belarusian Amazonia in the heart of Europe

Нетронутая природа Беларуси, уникальные леса и болота привлекают сюда приверженцев экологического туризма со всего мира. Безвизовый пятидневный въезд для граждан 80 стран еще больше повысил привлекательность страны для иностранных туристов.

Беларусь не может похвастаться песчаными пляжами и морским бризом, но ее природное наследие никого не может оставить равнодушным. В стране создано четыре национальных

парка: «Беловежская пушча», «Браславские озера», «Нарочанский», «Припятский». Особенности последнего, расположенного в уникальном географическом и историко-культурном регионе – Полесье, заслуживают отдельного упоминания.

Припятское Полесье называют «Белорусской Амазонией». На его огромных площадях в первозданном виде сохранились природные системы с богатым растительным и животным миром: обширные болота, получившие

имя «легких Европы», широкие поймы, дубравы, широколиственные леса.

В междуречье Припяти, Ствиги и Уборти, в центре заболоченной Полесской низменности расположен Национальный парк «Припятский». Под особой охраной находится около 190 тысяч гектаров территории, более трети занимает абсолютный резерват дикой природы.

Идея создания болотного заповедника на Полесье высказыва-

Pristine nature of Belarus, unique forests and swamps attract ecology tourism amateurs from all over the world. Visa-free five-day entry for citizens of 80 countries has further increased the country's attractiveness for foreign tourists.

Belarus cannot boast of sandy beaches and sea breeze, but its natural heritage allows nobody to stay indifferent. There are four national parks in the coun-

try: "Belovezhskaya Pushcha", "Braslav Lakes", "Narochansky" and "Prip'yatsky". The Prip'yatsky National Park, located in a unique geographical and historical-cultural region of Polesie, deserves a special mention.

The Prip'yat Polesie region is called "the Belarusian Amazonia". Its huge area is home to the pristine natural systems with a wide variety of flora and fauna: vast swamps, called "the lungs of Europe",

wide inundated lands, oak woods, and broad-leaved forests.

The Prip'yatsky National Park is located between the rivers Prip'yat, Stviga and Ubort. Special protection has been granted to about 190 thousand hectares with more than a third represented as a wildlife reserve.

The idea to create a swamp preserve in Polesie was mentioned by scientists in



лась учеными еще в 20–30-е годы XX века. Польский академик Владислав Шафер предложил для этой цели крупнейший в Европе и прекрасно сохранившийся Ольманский болотный массив. Благодаря исследованиям уникальной природы Полесья за несколько десятилетий сложилась научная база для создания заповедной территории.

the 1920–1930s. A Polish academician Vladislav Shafer suggested Europe's largest perfectly preserved Olmansky swamps for this purpose. Thanks to the several decades long research studies of Polesie's unique nature, the scientific base for creating the preserve evolved.

In June 1969, the Pripyat State Landscape and Hydrological Reserve was created; in 1996, it was transformed into the National Park "Prip'yatsky". In 1995, the park set up an experimental hunting enterprise "Lyaskovichi". In 1998, Belarus' first Nature Museum was opened within the park area.

At present, the National Park "Prip'yatsky" is one of the most popular tourist attractions in Belarus. This is the kingdom of mirror-like water surface, floodplains and oak forests, a real paradise for ornithologists.

В июне 1969 г. был организован Припятский государственный ландшафтно-гидрологический заповедник, который с 1996 года преобразован в Национальный парк «Припятский». В 1995 году при заповеднике создано экспериментальное лесохозяйство «Лясковичи», а в 1998 году в парке открылся первый в Беларуси Музей природы.

Сегодня Национальный парк «Припятский» – одна из самых популярных туристических достопримечательностей Беларуси. Это царство водной глади, пойменных лугов, дубрав и леса, настоящий рай для орнитологов. Любители дикой природы приезжают на увлекательные фотосафари, ведь здесь можно увидеть

Wild nature fans go there for captivating photo safaris because one can see a truly impressive number of animals in their natural habitat there.

The national park is home to 51 species of mammals: wild boars, deer, moose, fallow deer, hares, foxes, muskrats, raccoon dogs, beavers, and other species. Moreover, there are such rare species as bison, European mink, European lynx, badger, garden dormouse, common dormouse, and hazel dormouse.

The park has the international status of a key ornithological territory. It is home to 256 species of birds (79 percent of all the birds in Belarus), including 65 species listed in the Red Book of Belarus. 38 species of fish are found in the rivers and bayou lakes of the park.

действительно впечатляющее количество животных в естественной среде обитания.

В национальном парке встречается 51 вид млекопитающих: дикие кабаны, олени, лоси, лани, зайцы, лисы, ондатры, енотовидные собаки, бобр и другие. В том числе и редкие виды: зубр, европейская норка, европейская рысь, барсук, садовая соя, соя-полчок, орешниковая соя.

Парк имеет международный статус ключевой орнитологической территории. Здесь обитает 256 видов пернатых (79 процентов орнитофауны всей страны), из них 65 видов занесены в Красную книгу Беларуси. В реках и старичных озерах парка водится 38 видов рыб.

Около 95 процентов площади парка занимают живописные леса. В основном это сосняки и дубравы, есть также массивы березы, ольхи, ясеня, граба, осины, встречаются кленовики, липняки, древовидные ивняки. Флора

Picturesque forests occupy about 95 percent of the park. Those are mainly pine trees and oaks, forests of birch trees, alder trees, ash trees, horn beeches, quaking aspens. One may encounter maple forests, lime woods, arborescent willows. Flora is represented by 929 species of plants, including 45 ones listed in the Red Book of Belarus. Pine forests grow on sandy hills and dunes of Polesie in the south of the park.

Visitors of the national park are treated with magnificent natural views throughout the year. The landscapes are most beautiful in spring, when the vast territories of meadows and marshes, bushes and forests are covered by flood waters, and the so-called "Herodotus Sea" is formed.

представлена 929 видами растений, многие из которых занесены в Красную книгу Беларуси. На юге парка на песчаных холмах и полесских дюнах произрастают сосновые боры.

В пойме в любое время года взору открываются великолепнейшие природные пейзажи. Но наиболее прекрасны они весной, когда огромные пространства лугов и болот, кустарников и лесов покрываются паводковыми водами и образуется так называемое Геродотово море.

Богатое природное наследие Национального парка «Припятский» привлекает сюда немало экотуристов. По мнению туроператоров, национальный парк является уголком европейской природы, которому нет аналогов в мире, и может свободно конкурировать со знаменитым Национальным парком Everglades во Флориде, США. Действительно, трудно собрать в одном месте

такое исключительное разнообразие зверей, птиц, растений лугов, лесов, болот и водоемов, которое имеется в парке.

Чтобы оправдать ожидания экотуристов, в Национальном парке «Припятский» проводится большая работа по обеспечению качества туров и гарантированному наблюдению видов: выявление мест обитания и концентрации диких животных, картирование поселений, изучение следовой деятельности. Предварительно разрабатывается график заезда орнитологических и ботанических групп, а также программы туров. Для наблюдений используются водные, пешеходные, автомобильные маршруты, засидки, вышки с возможностями фотосъемки объектов дикой природы.

Национальный парк «Припятский» предоставляет комплекс туристских услуг, включающий проживание в комфортабельных номерах гостиничных домиков, речную прогулку на теплоходах, прокат моторных и весловых лодок, велосипедов. В туристическом комплексе



The rich natural heritage of the Prip'yatsky National Park attracts many ecotourists. According to tour operators, the national park is a unique part of the European nature which does not have world analogues. Moreover, it can compete with the famous Everglades National Park in Florida, the USA. It is really difficult to gather in one place such a variety of exclusive species of animals, birds, meadow plants, forests, marshes and reservoirs that is found in the park.

In order to meet the expectations of the tourists, the national park employees do great job to assure the top-quality of tour arrangement and the guaranteed observation of species (identify the habitats and concentration of wild animals, map the settlements, study the trace information). Preliminary schedules for ornithological and botanical groups, and also the programs of the tours are de-

veloped. Water, pedestrian, road routes, bird hides, platforms with the possibility of wildlife objects photography are used for observations.

The Prip'yatsky National Park provides a complex of tourist services, including accommodation in comfortable rooms of guest houses, river cruises on motor ships, rental of motor and paddle boats, bicycles. There are baths, billiards, a bowling facility, a gym, a swimming pool, a restaurant, cafeterias and bars in the tourist complex.

Photo safari (trips to observe animals in the wild), sightseeing tours along ecological paths ("European Bisons", "The

Amazon Land of Polesie"), motor ship and boat tours, ecological conferences, discussions and meetings with researchers, fishing and hunting are organized for tourists in the park.





Амазония»), прогулки на теплоходах и лодках, экологические конференции, дискуссии и встречи с научными сотрудниками, рыбалка и охота.

Существенное разнообразие вносит в программу пребывания в парке посещение деревни и знакомство с бытом и традициями местного населения, с белорусской кухней, промыслами. Здесь живут люди, которые сумели сохранить до наших времен традиции и обряды, передающиеся из поколения в поколение.

Великолепный Музей природы объединяет несколько залов. Экспозиция посвящена уникальности природных комплексов Полесья, истории создания парка, особенностям его территории, культурно-историческим традициям региона.

имеются бани, бильярд, боулинг, тренажерный зал, бассейн, ресторан, кафетерии, бары.

Для туристов в парке организуются: фотосафари (путешествия для наблюдения за животными в дикой природе), экскурсии по экологическим маршрутам («Зубропитомник», «Полесская

В Национальном парке «Припятский» с 2010 года проводится фестиваль этнокультурных традиций «Зов Полесья». На протяжении нескольких дней хоровые коллективы и вокалисты исполняют полесские песни, ремесленники представляют исконные промыслы. Здесь же проходят традиционные состязания рыбаков и гонки на челнах, веселые развлечения, выставки и ярмарки.

Часто так хочется отдалиться от суматохи жизни и просто насладиться первозданной природой, зелеными и голубыми просторами Беларуси. Прекрасная природа, нехоженые тропы, чистый воздух, журчание рек и аромат цветов, дикие животные и туристическая развлекательная программа – все это Национальный парк «Припятский». Экскурсии, рыбалка, национальная кухня, путешествие на теплоходе или лодках оставят незабываемые впечатления о поездке.

Visits to the village and acquaintance with the lifestyle and traditions of the local population, the Belarusian cuisine and crafts lend variety to the program of stay

in the park. The Polesie residents have managed to preserve traditions and customs that are handed down from generation to generation.

The magnificent Nature Museum comprises several halls. The exhibition is dedicated to the uniqueness of the natural complexes of the Polesie land, the history of the park, the peculiarities of its territory, the cultural and historical traditions of this region.

Since 2010, the National Park "Pripjat-sky" has been home to the festival of ethno-cultural traditions

"The Call of Polesie". For several days, choirs and vocalists perform the Polesie songs, while craftsmen represent ancient crafts. The festival also offers a venue for traditional competitions of fishermen and boat racing, merry entertainment, fairs and exhibitions.

It is often desirable to stay aside of the hustle and bustle of the everyday routine and just enjoy the pristine nature, the green and blue views of Belarus. Beautiful nature, untrodden paths, clean air, murmur of rivers and aroma of flowers, wild animals and tourist entertainment programs – these are peculiarities of the Pripjat-sky National Park. Excursions, fishing, national cuisine and travelling by boat will leave unforgettable memories of the stay in the park.



Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

Машиностроение

Унитарное предприятие «Завод Промис»

Витебская обл., г.Поставы,
ул.Крупской, 34а
Тел.: 017\297-4049
promis.by

Производство рабочих органов из бор-
содержащей стали к европейской и
отечественной сельскохозяйственной
технике.

ООО «Аксиом-групп»

г.Минск, ул.Железнодорожная, 33,
офис 518
Тел.: 017\336-5600
www.tigarbo.bel

Производство автобетоносмесите-
лей ТМ TIGARBO на шасси МАЗ, МЗКТ,
МАЗ-МАН; коммерческого транс-
порта на шасси ГАЗ; полуприцепов-
цистерн для перевозки кислоты.

ООО «Белтехника-Велс»

Минская обл., Борисовский р-н,
а/г Лошница, ул.Рабочая, 1, к.7
Тел.: 0177\733-697
dortehnika-by@yandex.ru

Производство коммунальной техники и
навесного погрузочного оборудования.

СООО «БЕЛТРИБО»

Минская обл., г.Старые Дороги,
ул.Кривошеина, 1, офис 310
Тел.: 01792\30-755
beltribo@mail.ru

Производство тормозных колодок по
безасбестовой технологии для ка-
рьерной техники БЕЛАЗ, сельскохозяй-
ственной техники, автомобильного,
пассажирского и железнодорожного
транспорта.

СООО «Завод современной пожарной техники»

г.Минск, ул.Липковская, 18-1, к.13
Тел.: 017\542-2139
zspt.by

Производство пожарной техники и
дыхательных аппаратов со сжатым
воздухом.

Металлоизделия и металлообработка

Частное предприятие «Трансэлектрострой»

Брестская обл., г.Ляховичи,
ул.Трудовая, 5, офис 1
Факс: 01633\625-25
tes2015@tut.by

Производство комплектующих (на-
конечники и соединители болтовые в
ассортименте) для термоусаживае-
мых кабельных муфт.

ЗАО «АлТехЭкспорт»

г.Гомель, ул.Федюнинского, 17,
офис 505
Тел.: 029\181-3140
tka@obk.by

Производство рамок дистанционных
алюминевых различных типоразмеров.

ООО «М8 Сити»

г.Минск, ул.Брикета, 27
Тел.: 017\239-0989
www.m8city.by

Производство зенитных фонарей и
дымовых люков.

Частное предприятие «ПромШтамп»

Минская обл., г.Логойск,
ул.Заводская, 34а, к.2
Тел.: 017\210-1618, 210-0727
pri.sveta2009@yandex.ru

Металлообработка, производство
штампов объемной штамповки, по-
ставка поковок. Торговля продуктами
питания, текстилем, сельскохозяй-
ственной техникой.

Промышленное оборудование

ООО «АгроПищеПром»

г.Брест, ул.Белорусская, 51
Тел.: 0162\505-039
www.feleti.by

Разработка и производство машин и
технологического оборудования для
пищевой промышленности, метал-
лического, санитарно-гигиенического
оборудования и изделий, оборудова-
ния специального назначения и транс-
портных средств.

ЗАО «Ультрамедтех»

г.Минск, ул.Платонова, 1б, пом.339,
а/я 38
Тел.: 017\290-9140, 290-9141
www.ultramedtech.com

Производство оборудования для обез-
зараживания воздуха, поверхностей и
воды.

Электротехника и электроника

СООО «Брестский завод высоковольтного оборудования»

г.Брест, пр-т Машерова, п/о 10, а/я 20
bzvo@tut.by

Производство высоковольтного и
низковольтного оборудования для

предприятий промышленности,
энергетики и строительства.

ООО «Актуальные решения безопасности»

г.Минск, ул.Кропоткина, 44, к.803
Тел.: 017\334-5022
www.aktrb.by

Разработка, производство и по-
ставка эндоскопов, видеоэндоско-
пов, систем навигации и слежения
за объектами (GPS-трекеры), спе-
циальных технических средств
аудио- и видеоконтроля, техниче-
ских средств защиты информации,
СВТ в специальном исполнении, ста-
ционарных и мобильных комплексов
радиоподавления и интеллекту-
ального блокирования средств мо-
бильной связи. Создание объектов
и систем специального назначения.
Проведение аудита и аттестации
систем безопасности объектов.

УП «Электроремонт»

ОО «БелОИ»

г.Минск, ул.Филатова, 10а
Тел.: 017\296-0464

www.электроремонт.бел
Услуги лаборатории электро-
физических измерений.

ООО «Электротехническая компания РУБИКОН»

г.Минск, пер.Северный, 13/10, к.5
Тел.: 017\200-1430

www.rubikon-ek.by
Производство электрической распре-
делительной и регулирующей аппара-
туры.

ЗАО «Вольна»

Минская обл., Минский р-н,
д.Валерьяново, ул.Логойская, 19
Тел.: 017\510-5555

www.volna.by
Услуги по ремонту и модерниза-
ции электродвигателей, генерато-
ров и трансформаторов, насосов и
компрессоров. Производство печей
сушильных индукционных и пропиточ-
ных установок для пропитки обмоток
электрических машин и электрообо-
рудования.

Строительство и производство строительных материалов

ОАО «Лельчицкая ПМК-103»

Гомельская обл., г.п.Лельчицы,
ул.Ленина, 48

Тел.: 2356\554-62
www.pmk-103.by
Строительство зданий. Производство строительных изделий из дерева, металла, керамики, элементов благоустройства для дома и дачи.

ООО «Стройпластмонолит»

Гомельская обл., г.Мозырь,
ул.Октябрьская, 28
Тел.: 0236\225-764
mozstroy@mail.ru
Производство бетона, цементных растворов, цементно-песчаных смесей, пиломатериалов, металлоконструкций и металлоизделий строительных.

**Частное предприятие
«Белстеклостандарт»**

Минская обл., Борисовский р-н, д.Углы,
ул.Октябрьская, 18, к.2
Тел.: 0177\785-257
belsteklopaket@mail.ru
Производство стеклопакетов клееных общестроительного назначения, энерго-сберегающих, солнцезащитных.

ОДО «ОДО Маяк»

Минская обл., г.Борисов,
ул.Чапаева, 49, к.2а
Факс: 0177\743-228
odo-mayak@mail.ru
Производство окон, дверей, балконных групп, элементов остекления их ПВХ.

**Унитарное предприятие
«СКТБ с ОП «Проминватех»**

ОО «Бел ОИ»

г.Минск, пер.Калинина, 7
Тел.: 017\280-6957
www.prominvateh.by
Строительные услуги, производство металлоконструкций.

ООО «Усадьба Техно»

Минская обл., Пуховичский р-н,
а/г Омельно, ул.Ленинская, 70-1
Тел.: 01713\602-08
sekov33@mail.ru
Производство окон и дверей ПВХ.

Химическая продукция

ООО «ВТ ПолиМир Плюс»

Брестская обл., Брестский р-н,
с/с Мухавецкий, 11
Тел.: 0162\510-442
www.vt-polimir-plus.by,
www.paketybrest.by
Производство полиэтиленовой пленки и пакетов.

ООО «Чистомед»

г.Гомель, ул.Бабушкина, 1, к.5
Тел.: 0232\295-049
chistomed@tut.by
Производство калоприемников.

ООО «Белагроферт»
г.Гродно, ул. Горького, 91а-201
Тел.: 0152\684-002
belagrofert@gmail.com
Производство гранулированного сульфата аммония.

ООО «Белдекоркосметикс»

г.Минск, ул.Стариновская, 3, пом.11н
szalesski@mail.ru;
beldekorkosmetiks@gmail.ru
Производство и реализация декоративной косметики.

ООО «РЕЛЭЙКС»

Минская обл., Минский р-н,
а/г Хатежино, ул.Центральная, 18б,
корп.1, пом.13
Тел.: 017\318-9133
www.relakes.by
Производство и оптовая торговля жидкостями для электронных паро-генераторов.

ООО «РеполимерЭнерго»

Минская обл., г.Заславль,
ул.Советская, 122, к.141
Тел.: 017\544-3075
www.repolimer.by
Производство пленки полиэтиленовой ПВД, пленки сигнальной ПВД.

ООО «Стенофон»

г.Минск, а/я 346
Тел.: 017\344-6363
www.polifas.by
Производство теплозвукоизоляционных материалов из вспененного полиэтилена.

УП «Эштан»

г.Минск, ул.Чернышевского, 10а, к.212
Тел.: 017\237-0247
eshtan@bk.ru
Производство уплотнений для пневматики и гидравлики.

ОДО «Группа-ЛДФ»

Могилевская обл., г.Бобруйск,
ул.Гореликова, 67, офис 11, а/я 39
Тел.: 0225\718-360
Ldfgroup@tut.by
Производство дезинфицирующего средства «Любисан ЭКО», используемого для профилактической дезинфекции и санации на объектах ветеринарного надзора, дезинфекции транспортных средств, используемых при перевозке животных, а также для проведения вынужденной дезинфекции при возникновении инфекционных болезней.

*Деревообрабатывающая
промышленность*

ООО «ГанцевичиДревСтрой»

Брестская обл., г.Ганцевичи,
ул.Монтажников, За, офис 89

Тел.: 01646\286-18
gancevichidrev@mail.ru
Изготовление продукции продольного пиления, щепы древесной топливной, древесных топливных гранул.

ООО «ГолвинЭкспедишен»

г.Брест, ул.Буденного, 17/2, к.9
Тел.: 0162\531-853
gvx_2016@mail.ru
Производство и продажа топливной щепы на экспорт, распиловка древесины и продажа готовой продукции в виде пиломатериалов. Транспортно-экспедиционные услуги.

ООО «ДревОптТорг»

Брестская обл., Брестский р-н,
д.Ковердяки, ул.50 лет Победы, 1
Тел.: 033\379-6488
drewoptorg@mail.ru
Производство доски обрезной, в том числе антисептированной.

ООО «ИниарКомпани»

г.Брест, ул.2-я Заводская, 2
Тел.: 029\521-2699
iniarkompani@mail.ru
Лесозаготовка, переработка древесины.

ООО «Флореста»

Брестская обл., Малоритский р-н,
а/г Черняны, ул.Колхозная, 19
Тел.: 044\714-0913
floresta@tut.by
Производство пиломатериалов.

ГЛУХ «Василевичский лесхоз»

Гомельская обл., Речицкий р-н,
г.Василевичи, ул.Советская, 324
Тел.: 02340\993-74
vasles@plho.by
Лесоводство. Производство лесоматериалов и пиломатериалов.

ПООО «Надзея»

г.Гомель, Интернациональный пр-д,
12а
Тел.: 0232\756-991
www.nadzeya-gomel.by
Производство регистрационных журналов, бланков документов, папок, канцелярских книг, иной бумажно-беловой продукции. Производство коробок для кондитерских изделий.

**Частное предприятие «Сенько
Василий Владимирович»**

Гомельская обл., г.Мозырь,
ул. Советская, 19а
e.borsukova@mail.ru
Производство и реализация пиломатериалов обрезных, необрезных хвойных и лиственных пород.

ИП Тупик Евгений Владимирович
Гомельская обл., Калинковичский р-н,
а/г.Козловичи, ул.Мира, 124
Тел.: 029\310-3325
*Переработка древесины и производ-
ство пиломатериалов.*

ООО «Фаворит-форест»
Гомельская обл., г.Житковичи,
ул.Школьная, 6, к.28
Тел.: 02353\319-13
favorit-forest@mail.ru
*Оцилиндровка древесины мелкого
диаметра, которая используется для
садово-паркового дизайна.*

ООО «МиК мебель»
Минская обл., Минский р-н,
а/г Колодищи, ул.Тюленина, 103,
офис 49
Тел.: 017\508-5033
mikmebel.by
*Производство мебели для офисов,
торговли, общественного питания,
дома, производство торгового обо-
рудования.*

ООО «Принтэст Групп»
г.Минск, ул.Монтажников, 41, к.14
Тел.: 017\511-2645
www.printest.by
Производство картонной упаковки.

ООО «ЭиВ ГмбХ»
Минская обл., Борисовский р-н,
д.Углы, ул.Октябрьская, 11, к.2
Тел.: 029\302-9888
375293029888@yandex.ru
*Производство пиломатериалов, заго-
товка древесины.*

**РУПП «Исправительная колония № 2
г.Бобруйска»**
Могилевская обл., г.Бобруйск,
ул.Сикорского, 1а
Тел.: 0225\459-073
www.rup2.by
*Производство столярных изделий для
строительства, тарной продукции,
металлоконструкций, мебели, рези-
нотехнических изделий, термопрес-
сованных изделий. Пошив рабочей и
специальной одежды.*

Легкая промышленность

ИП Рабецкая Татьяна Михайловна
Брестская обл., г.Барановичи,
ул. Брестская, 181, к.1
Тел.: 029\526-3978
*Производство и торговля постельны-
ми принадлежностями.*

ООО «Эллетто плюс»
г.Брест, ул.Московская, 364
Тел.: 0162\420-483
elletto.com
Производство и оптовая торговля

*женской одежды, пошив одежды из
давальческого сырья.*

Частное предприятие «Промесса»
Витебская обл., Оршанский р-н,
г.Орша, ул. Мира 10-3
Тел.: 0216\546-936
promessa.by
*Производство свадебных, вечерних
и детских нарядов, льняной одеж-
ды для мужчин и женщин, льняных
сумок.*

ООО «Спаневромед»
г.Минск, ул.Радиальная, 40, к.814
Тел.: 017\295-0245
www.spanevromed.by
*Производство одноразовых из-
делий медицинского и немедицин-
ского назначения (бахилы, маски,
шапочки).*

ООО «Флоренс Деко»
г.Минск, ул.Притыцкого, 62в-7
Тел.: 017\256-3004
www.florence.by
Производство свадебных платьев.

**БУПП «Фабрика художественных
изделий»**
Могилевская обл., г.Бобруйск,
ул.Гоголя, 44а
Тел.: 0225\751-426
www.fhi.by

*Производство изделий художе-
ственной ковки, металлических
изделий и конструкций, стальной
плетеной сетки (шарнирной). Произ-
водство швейных и строчевышитых
изделий (женская и мужская одеж-
да, постельное, столовое белье из
натурального сырья). Производство
изделий государственной символики
(гербы, флаги, штандарты для пра-
вительственных и государствен-
ных учреждений с их собственной
символикой, исторические знамена,
гербы с использованием вышивки),
сувениров из соломки. Производство
сценических костюмов, рабочей и
специальной одежды для предпри-
ятий промышленности, лесного
хозяйства.*

Пищевая промышленность

ООО «БрестКапиталПрок»
Брестская обл., Брестский р-н,
с/с Тельменский, д.6, пом.85в
Тел.: 0162\454-870
www.belkorma.by
*Поддержка сельскохозяйственных
предприятий, фермеров и подворных
хозяйств. Производство concentra-
тов углеводно-витаминно-минераль-
ных «Живинка».*

ООО «Хлебозавод № 10»
Минская обл., Минский р-н,
с/с Самохваловичский, д.10-3
Тел.: 017\506-7040
www.breadfrozen.com
*Производство хлебобулочных, кон-
дитерских изделий, полуфабрикатов
хлебобулочных изделий заморожен-
ных.*

Сельское хозяйство

ОАО «Ляховичский льнозавод»
Брестская обл., Ляховичский р-н,
д.Задворье
Тел.: 01633\582-89
lionlyahovich2@mail.ru
*Сухая обработка льна. Производство
спецодежды. Производство готовых
текстильных изделий. Производство
брикетов льняной костры.*

ООО «Сельхоз Технологии»
Гомельская обл., Жлобинский р-н,
д.Красный Берег, ул.Первомайская,
116/4
Факс: 2334\311-51
selhoztehnologii@mail.ru
*Услуги в области профилактики и ле-
чения сельскохозяйственных живот-
ных. Услуги в области лесозаготовок.*

Бизнес-услуги

ООО «ВостокКэпитал»
г.Брест, ул.Московская, 332/36
Тел.: 0162\408-540
www.vostcap.com
*Консультирование в области раз-
работки стратегического развития
предприятия, реструктуризации
кредитного портфеля, составления
бизнес-планов.*

Белорусская гильдия мастеров и ремесленников

г.Гомель, ул.Советская, 97, корп.2, к.40
Тел.: 029\696-0989
Lik_6521@mail.ru
*Творческий союз на основе добро-
вольного объединения граждан,
работающих в области декоративно-
прикладного искусства, современного
искусства, монументально-декора-
тивного искусства, народного искус-
ства, народных промыслов (ремесел).*

**Частное предприятие «Восток
Прогресс Сервис»**
г.Минск, ул.Кропоткина, 44, офис 310
Тел.: 017\334-0410
www.vostokprogress.by
*Содействие в работе с предприятия-
ми КНР (переводческие услуги, поиск
контрагентов, сопровождение сде-
лок, юридические консультации).*

ООО «СтандартноБай»

г.Минск, пр-т Победителей, 7а,
офис 28
Тел.: 017\240-2802, 240-2803
www.standartno.by

Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

ОДО «ТКС-групп»

г.Минск, пр-т Независимости, 58, к.439
Тел.: 017\331-3831
tcscustom@tut.by
Услуги по таможенному оформлению.

ООО «Юридическая фирма «КОБАЛТ»

г.Минск, пр-т Победителей, 100-207
Тел.: 017\336-0093
www.cobalt.legal
Юридические услуги.

Бобруйская ассоциация промышленников и предпринимателей

Могилевская обл., г.Бобруйск,
ул.Советская, 78, к.119
Тел.: 0225\718-860
barr700382080@tut.by.

Информационные технологии

Иностранное предприятие «АйБиЭй АйТи Парк»

г.Минск, ул.Программистов, 3, офис 41
Тел.: 017\269-7700
www.iba.by
Разработка программного обеспечения.

ООО «Новакон Групп»

г.Минск, ул.Либавороменская, 23,
пом.10
Тел.: 017\328-3294
www.nvcm.net

Услуги разработки и дистрибуции программного обеспечения, оказания услуг по его внедрению и техническому сопровождению, реализации проектов по заказному проектированию, разработке и внедрению корпоративных информационных систем управления предприятием с использованием различных платформ и технологий.

ООО «Новакон Проект»

г.Минск, ул.Либавороменская, 23,
пом.10, к.7
Тел.: 017\328-3294
www.nvcm.net

Реализация проектов по внедрению систем электронного документооборота разных уровней, проектов в области разработки и распространения программного обеспечения. Оказание услуг по внедрению и техническому

сопровождению корпоративных систем управления предприятием, разработка порталных решений, создание систем защиты информации.

Транспортные услуги

ООО «БелЛогатекс»

Гродненская обл., г.Лида,
ул.Фабричная, 12-2г
Тел.: 0154\526-001
www.bellogatex.com
Полный комплекс транспортно-логистических услуг по доставке всех видов грузов автомобильным, железнодорожным, морским и воздушным транспортом, включая услуги по складированию, таможенному оформлению, страхованию, поручительству перед таможенными органами и полному сопровождению грузов.

Торговля

ИП Мазуренко Елена Игоревна

Брестская обл., г.Пинск,
ул.Телефонная, 3, к.105
Тел.: 029\343-5127
alena.maz81@mail.ru
Оптовая торговля рыбой и морепродуктами.

ООО «Квантум-торг»

г.Гомель, ул.Герцена, 39, к.2-1
Тел.: 0232\310-998
kvantum-torg@mail.ru
Оптовая торговля вторичными ресурсами.

ИП Пугачева Виктория Алексеевна

г.Гомель, ул.Свиридова, 83/77
Тел.: 044\551-1072
viktoria1994volkova@yandex.ru
Розничная торговля специями.

СООО «Белдозамех»

г.Гродно, ул. Горького, 69
Тел.: 029\652-4391
www.dozameh.com
Поставки, монтаж и техническое обслуживание сельскохозяйственных машин и оборудования производства DOZAMECH (Польша), TATOMA (Испания), FEDE (Испания), REKORDIA (Германия), SANTAMARIA (Испания).

ОДО «Агросемпродукт»

г.Минск, ул.Гурского, 37, офис 4н
Тел.: 017\277-3404
www.agrosemproduct.by
Торговля микроудобрениями, удобрениями и средствами защиты растений.

ООО «Антарион Групп»

Минская обл., Минский р-н, д.Большое

Стиклево, с/с Новодворский, 40/1-5
Тел.: 017\742-2760
www.antarion.by
Импорт фурнитуры для мебели, дверей, лестниц.

ООО «Белвнешрыбторг»

Минская обл., Минский р-н, а/г Новоселье, ул.Промышленная, 5
Тел.: 017\502-6565
www.rybtorg.by
Производство и оптовая торговля продуктами питания (рыба свежемороженая, морепродукты, морская капуста, рыба соленая и копченая, рыбные пресервы, консервы, мясо птицы, говядины, свинины, бакалейные товары, масло подсолнечное, крупы, плодоовощная консервация).

ООО «Бел-Ларус-Груп»

г.Минск, ул.Шишкина, 20, корп.1, к.22
Тел.: 044\796-9955
www.blg.by
Оптовая и розничная торговля махровыми текстильными изделиями.

ООО «ДиВан-17»

Минская обл., Минский р-н, а/г Колодищи, здание № 1
Тел.: 017\220-3767
Торговля мягкой мебелью.

ООО «МАПАГРУПП»

г.Минск, пр-т Дзержинского, 1/5, пом.24
Тел.: 017\235-0525
www.mapei.by
Поставки материалов и строительной химии, произведенных по технологии итальянской компании «МАПЕЙ».

ООО «Риттер-АГ»

г.Минск, ул.Ташкентская, 19, МКСРК
Тел.: 017\345-4492
www.videostena.by
Поставки систем отображения информации, видеостен, программно-аппаратных комплексов управления, моноблоков, интерактивных систем.

ООО «Торговый дом ЭК»

г.Минск, ул.Тепличная, 1, пом.14н
Тел.: 017\268-0014
com@krasota.by
Дистрибуция продукции торговой марки «ЭКСКЛЮЗИВКОСМЕТИК».

Образование

Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка

г.Минск, ул.Советская, 18
Тел.: 017\200-9417
www.bspu.by
Образовательные услуги.

2018

ВЫСТАВОЧНЫЙ КАЛЕНДАРЬ

MADE IN BELARUS

ЭКСПОЗИЦИИ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

GRÜNE WOCHE продукты питания и напитки, сельское хозяйство, удобрения	Германия Берлин	январь 19–28
KHARTOUM INTERNATIONAL FAIR многоотраслевая выставка	Судан Хартум	январь 20–28
GULFOOD продукты питания и напитки	ОАЭ Дубай	февраль 18–22
MADE IN BELARUS. УЗБЕКИСТАН многоотраслевая выставка белорусских производителей	Узбекистан Ташкент	февраль 27 – март 02
MADE IN BELARUS. КИЕВ многоотраслевая выставка белорусских производителей	Украина Киев	апрель 11–14
Food & Hotel Asia (FHA) продукты питания и напитки, все для отелей, ресторанов	Сингапур	апрель 24–27
SIAL China продукты питания и напитки	Китай Шанхай	май 16–18
CASPIAN AGRO / WORLD FOOD AZERBAIJAN / ІРАСК CASPIAN сельское хозяйство, продукты питания, напитки, упаковка, полиграфия	Азербайджан Баку	май 23–25
CASPIAN OIL & GAS. CASPIAN POWER нефтегазовая промышленность, энергетика, электротехника, кабельно-проводниковая продукция, освещение, альтернативные источники энергии	Азербайджан Баку	июнь 5–8
TRASCASPIAN / ROAD & TRAFFIC транспорт, логистика, инфраструктура	Азербайджан Баку	июнь 11–13
PROJECT LEBANON строительные материалы, оборудование и технологии	Ливан Бейрут	июнь 19–22
ТАДЖИКИСТАН многоотраслевая выставка	Таджикистан Душанбе	июль
DAMASCUS INTERNATIONAL FAIR многоотраслевая выставка	Сирия Дамаск	август
FARMER-EXPO сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, удобрения, пищевая промышленность, оборудование	Венгрия Дебрецен	август 17–20



№ 4 (78)

Заснавальнік:
Беларуская гандлёва-
прамысловая палатаВыдаецца
з красавіка 1995 г.**Рэдакцыйная калегія:**

У.Я.Улаховіч, старшыня БелГПП,
галоўны рэдактар;
А.А.Шабаліна, начальнік упраўлення
інфармацыйнага і арганізацыйнага
забеспячэння БелГПП, адказная за выпуск;
В.А.Аввакумава, начальнік інфармацыйна-
выдавецкага аддзела БелГПП;
М.А.Клемянцова, спецыяліст па выдавецкай
дзейнасці БелГПП

Карэктар:

Г.Я.Пазюк

Дызайн і камп'ютарная вёрстка:

І.В.Бяляева

Пасведчанне аб рэгістрацыі перыядычнага
выдання Міністэрства інфармацыі
Рэспублікі Беларусь № 1248 ад 08.02.2010

Адрас рэдакцыі:

вул. Камуністычная, 11, 220029, г. Мінск
Тэл.: (017) 290-72-49, факс: (017) 290-72-48
<http://www.cci.by>

© Меркурий, 2017

Падпісана да друку 09.11.2017
Фармат 60x84 1/8. Папера матавая.
Афсетны друк. Умоў. друк. арк. 8,5
Тыраж 3000 экз. Зак. № 2743
Падрыхтавана да друку БелГПП

Надрукавана ў друкарні ТДА «Дзівімакс».
Ліцэнзія № 02330/53 ад 14.02.2014

**Беларуская гандлёва-прамысловая
палата, вул. Камуністычная, 11,
220029, г. Мінск**

Распаўсюджваецца бясплатна

ВЫСТАВОЧНОЕ УНИТАРНОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ "БЕЛИНТЕРЭКСПО"
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
Организация участия под ключ:
дизайн и строительство выставочных
стендов, деловые мероприятия,
рекламно-информационная поддержка,
дополнительные услуги



BELINTEREXPO

220029, Республика Беларусь, г. Минск,
ул. Коммунистическая, 11, офис 307
тел./факс: +375 17 290 72 55,
+375 17 290 72 56
www.belinterexpo.by
e-mail: mail@belinterexpo.by

ISSN 2073-5006



**СДЕЛАЕМ
НЕВОЗМОЖНОЕ
ВОЗМОЖНЫМ
ВМЕСТЕ**



Выставочное унитарное предприятие
БЕЛИНТЕРЭКСПО
Белорусской торгово-промышленной палаты



**КЛЮЧЕВЫЕ ВЫСТАВКИ
В БЕЛАРУСИ И ЗА РУБЕЖОМ**

**ДИЗАЙН И СТРОИТЕЛЬСТВО
ВЫСТАВОЧНЫХ СТЕНДОВ**

**ПОЛНЫЙ ПАКЕТ УСЛУГ
ПО УЧАСТИЮ В ВЫСТАВКАХ**

**ЭКСПОЗИЦИИ
БЕЛОРУССКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

**MADE IN
BELARUS**



+375 17 290 72 55
+375 17 290 72 57

www.belinterexpo.by